

LES PIMES CONSTRUCTORES DE LA PROVÍNCIA DE LLEIDA: ANÀLISI ECONÒMICA – FINANCERA (2003–2014)

AUTORA: ANNA GREGORI BARRULL

TUTORA: NATALIA ALDAZ IBÁÑEZ

TREBALL FINAL DE GRAU

GRAU EN ARQUITECTURA TÉCNICA

JULIOL 2016



ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ.....	8
2. EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ, PERÍODE 2003 - 2014.....	12
3. OBJECTIUS	17
4. METODOLOGIA	18
4.1. ESTATS FINANCERS.....	19
4.1.1. BALANÇ DE SITUACIÓ.....	19
4.1.2. COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	22
4.2. ANÀLISI DEL BALANÇ DE SITUACIÓ.....	24
4.2.1. OBJECTIUS	24
4.2.2. ASPECTES PREVIS.....	25
4.2.3. CÀLCUL DE PERCENTATGES	26
4.2.4. ELS RATIS DEL BALANÇ DE SITUACIÓ.....	29
4.3. ANÀLISI DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS	55
4.3.1. OBJECTIUS	55
4.3.2. CÀLCUL DE PERCENTATGES	56
4.3.3. RATIS DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS.....	57
4.4. ANÀLISI CONJUNT. RENDIBILITAT.....	60
4.4.1. ESTUDI DE LA RENDIBILITAT	60
4.4.2. RENDIBILITAT ECONÒMICA O RENDIMENT.....	61
4.4.3. RENDIBILITAT FINANCERA.....	63
4.4.4. PLANAQUEJAMENT FINANCER	64
5. BASE DE DADES - SABI.....	65
6. ANÀLISI DESCRIPTIU DE LA MOSTRA	66
6.1. EMPRESES.....	67
6.2. TIPUS DE SOCIETAT	70
6.3. ANY DE CREACIÓ	71
6.4. ESTAT ACTUAL DE LES EMPRESES	72
6.5. NÚMERO DE TREBALLADORS.....	74
6.6. LOCALITAT	76

6.7.	ÍNDEXS DE CONCENTRACIÓ	77
6.7.1.	COEFICIENT DE CONCENTRACIÓ C4	77
6.7.2.	ÍNDEX DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN	79
7.	RESULTATS DE L'ANÀLISI ECONÒMICA - FINANCERA	83
7.1.	BALANÇ DE SITUACIÓ	84
7.1.1.	ANÀLISI DEL BALANÇ DE SITUACIÓ	84
7.1.2.	COMPARACIÓ DELS BALANÇOS	89
7.1.3.	ACTIU TOTAL	93
7.1.4.	PASSIU TOTAL	95
7.1.5.	ELS RATIS DEL BALANÇ DE SITUACIÓ	98
7.2.	COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES	126
7.2.1.	INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ (vendes)	127
7.2.2.	DESPESES FINANCERES	128
7.2.3.	ELS RATIS DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES	129
7.3.	ANÀLISI CONJUNT. RENDIBILITAT ANY 2007	136
7.3.1.	RATIS RENDIBILITAT ECONÒMICA O RENDIMENT	136
7.3.2.	RATIS RENDIBILITAT FINANCERA	139
7.3.3.	PALANQUEJAMENT FINANCER	141
7.4.	COMPARACIÓ RATIS SECTORIALS	143
8.	CONCLUSIONS	151
9.	AGRAÏMENTS	155
10.	BIBLIOGRAFIA	156
11.	ANNEX	158

ÍNDEX DE TAULES

Taula 1: Nombre d'edificis construïts a la província de Lleida per tipus i per períodes.....	12
Taula 2: Nombre d'empleats en el sector de la construcció. Font: Ministeri de Foment, INE	16
Taula 3: Metodologia del balanç de situació.....	19
Taula 4: Evolució del número d'empreses dedicades al sector de la construcció a la província de Lleida de 9 a 250 treballadors.....	67
Taula 5: Tipus de societat	70
Taula 6: Relació del nombre d'empreses per l'any de creació.....	71
Taula 7: Estat actual de les empreses	72
Taula 8: Nombre de treballadors.....	74
Taula 9: Nombre d'empreses per localitats.....	76
Taula 10: Coeficient de concentració C_4	77
Taula 11: Participacions empreses en %	80
Taula 12: Índex de concentració de Herfindahl-Hirschman	80
Taula 13: Participacions empreses en % excloent l'empresa 1	82
Taula 14: Índex de concentració de Herfindahl-Hirschman excloent l'empresa 1	82
Taula 15: Balanç de situació de l'any 2003. En milers d'euros	85
Taula 16: Balanç de situació de l'any 2007. En milers d'euros	86
Taula 17: Balanç de situació de l'any 2011. En milers d'euros.....	87
Taula 18: Balanç de situació de l'any 2014. En milers d'euros.....	88
Taula 19: Comparació percentatges - Relació AC/PC	89
Taula 20: Fons de maniobra	90
Taula 21: Comparació actiu realitzable + disponible amb el passiu corrent.....	91
Taula 22: Fons propis.....	92
Taula 23: Actiu corrent, fons de maniobra i passiu corrent.....	93
Taula 24: Actiu no corrent, actiu corrent i actiu total	94
Taula 25: Passius i patrimoni net	95
Taula 26: Rati de liquiditat	98
Taula 27: Rati de tresoreria	100
Taula 28: Rati de disponibilitat	101
Taula 29: Rati de fons de maniobra	102
Taula 30: Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini	103
Taula 31: Rati d'endeutament.....	104
Taula 32: Rati d'autonomia.....	106
Taula 33: Rati de garantia	107
Taula 34: Rati de qualitat de deute.....	108
Taula 35: Rati de pes dels recursos permanents.....	109
Taula 36: Rati de capacitat de devolució dels préstecs.....	110
Taula 37: Rati de despeses financeres sobre vendes	111

Taula 38: Rati de cost del deute.....	112
Taula 39: Cost mitjà del patrimoni net més passiu	113
Taula 40: Cobertura de despeses financeres	114
Taula 41: Rotació d'actiu no corrent.....	115
Taula 42: Rotació de l'actiu corrent	116
Taula 43: Rotació d'estocs	117
Taula 44: Rotació de clients	118
Taula 45: Inversió clients per unitat monetària de venda	119
Taula 46: Termini de cobrament.....	120
Taula 47: Termini de pagament	121
Taula 48: Finançament de la inversió en clients per proveïdors	122
Taula 49: Finançament d'existències per proveïdors	123
Taula 50: Comparació ratis de liquiditat, endeutament i qualitat del deute	124
Taula 51: Compte de resultats - BAI, BAI I BN	126
Taula 52: Ingressos d'explotació	127
Taula 53: Despeses financeres	128
Taula 54: Vendes per empleat	133
Taula 55: Quota de mercat.....	134
Taula 56: Rendiment	136
Taula 57: Rendiment net	138
Taula 58: Rendibilitat.....	139
Taula 59: Palanquejament financer	142
Taula 60: Comparació empreses i períodes O. Amat - Treball	144
Taula 61: Comparació ratis de liquiditat O. Amat - Treball.....	145
Taula 62: : Comparació ratis d'endeutament O. Amat - Treball	146
Taula 63: Comparació ratis de rotació d'actius O. Amat - Treball	147
Taula 64: Comparació ratis de terminis O. Amat - Treball.....	148
Taula 65: Comparació ratis de rendibilitat econòmica i financera O. Amat - Treball	149
Taula 66: Comparació ratis de creixement mitjà per empresa O. Amat - Treball	150

ÍNDIX DE DIAGRAMES

Diagrama 1: Evolució del sector de la construcció en el PIB. Expressat en %. Font: IDESCAT	15
Diagrama 2: Explicació metodologia estudi de la rendibilitat. Elaboració pròpia. 60	
Diagrama 3: Nombre d'empreses per període.....	68
Diagrama 4: Fluctuació d' empreses	68
Diagrama 5: Càlcul fluctuacions d'empreses	69
Diagrama 6: Tipus de societat	70
Diagrama 7: Relació del nombre d'empreses per l'any de creació.....	71
Diagrama 8: Estat actual de les empreses	73
Diagrama 9: Nombre d'empleats segons el període	74
Diagrama 10: Nombre d'empleats l'any 2007	75
Diagrama 11: Coeficient de concentració C_4	78
Diagrama 12: Corba de concentració.....	81
Diagrama 13: Balanç de situació de l'any 2003	85
Diagrama 14: Balanç de situació de l'any 2007	86
Diagrama 15: Balanç de situació de l'any 2011.	87
Diagrama 16: Balanç de situació de l'any 2014.	88
Diagrama 17: Actiu corrent, fons de maniobra i passiu corrent.....	93
Diagrama 18: Actiu no corrent, actiu corrent i actiu total	94
Diagrama 19: Passius	95
Diagrama 20: Patrimoni net.....	96
Diagrama 21: Passius i patrimoni net.....	97
Diagrama 22: Comparació ratis de liquiditat, endeutament i qualitat del deute .	124
Diagrama 23: Compte de resultats - BAI, BAI I BN	126
Diagrama 24: Ingressos d'explotació	127
Diagrama 25: Despeses financeres	128
Diagrama 26: Expansió de les vendes.....	129
Diagrama 27: Evolució del BAI.....	130
Diagrama 28: Evolució del BAI.....	131
Diagrama 29: Evolució del BN	132
Diagrama 30: Rendibilitat econòmica	137
Diagrama 31: Rendibilitat financera	140
Diagrama 32: Comparació rendibilitat econòmica i financera amb O. Amat.....	149

ÍNDEX D'EQUACIONS

Equació 1: Obtenció del resultat	22
Equació 2: Rendibilitat dels fons propis	29
Equació 3: Rati de liquiditat	31
Equació 4: Rati de tresoreria	33
Equació 5: Rati de disponibilitat	34
Equació 6: Rati de fons de maniobra	35
Equació 7: Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini	35
Equació 8: Rati d'endeutament	36
Equació 9: Rati d'autonomia	37
Equació 10: Rati de garantia	38
Equació 11: Rati de qualitat de deute	39
Equació 12: Rati de pes dels recursos permanents	40
Equació 13: Rati de capacitat de devolució dels préstecs	41
Equació 14: Rati de despeses financeres sobre vendes	42
Equació 15: Rati del cost del deute	43
Equació 16: Rati cost mitjà del patrimoni net més passiu	44
Equació 17: Rati cobertura de despeses financeres	45
Equació 18: Rotació d'actiu no corrent	46
Equació 19: Rotació de l'actiu corrent	47
Equació 20: Rotació d'estocs	48
Equació 21: Rotació de clients	49
Equació 22: Inversió en client per unitat monetària de venda	49
Equació 23: Rati termini de cobrament	50
Equació 24: Rati termini de cobrament	50
Equació 25: Rati termini de pagament	51
Equació 26: Finançament de la inversió en clients per proveïdors	52
Equació 27: Rati de finançament d'existències per proveïdors	53
Equació 28: Expansió de vendes	57
Equació 29: Evolució del BAII	58
Equació 30: Evolució del BAI	58
Equació 31: Evolució del BN	58
Equació 32: Rati de vendes per empleat	59
Equació 33: Rati de quota de mercat	59
Equació 34: Rendiment	61
Equació 35: Comparació idònia entre el rendiment de l'actiu i el cost mitjà del finançament	61
Equació 36: Rendiment net	62
Equació 37: Rendiment	62
Equació 38: Rendiment	62
Equació 39: Rendibilitat	63
Equació 40: Rendibilitat financera	64

Equació 41: Palanquejament financer	64
Equació 42: Coeficient de concentració C_4	77
Equació 43: Índex de concentració de Herfindahl-Hirschman.....	79
Equació 44: Rati de liquiditat.....	98
Equació 45: Rati de tresoreria.....	100
Equació 46: Rati de disponibilitat.....	101
Equació 47: Rati de fons de maniobra.....	102
Equació 48: Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini	102
Equació 49: Rati d'endeutament	104
Equació 50: Rati d'autonomia	106
Equació 51: Rati de garantia.....	107
Equació 52: Rati de qualitat de deute	108
Equació 53: Rati de pes dels recursos permanents	109
Equació 54: Rati de capacitat de devolució dels préstecs	110
Equació 55: Rati de despeses financeres sobre vendes	111
Equació 56: Rati de cost del deute	112
Equació 57: Cost mitjà del patrimoni net més passiu	113
Equació 58: Cobertura de despeses financeres.....	114
Equació 59: Rotació d'actiu no corrent	115
Equació 60: Rotació de l'actiu corrent.....	116
Equació 61: Rotació d'estocs.....	117
Equació 62: Rotació de clients.....	118
Equació 63: Inversió clients per unitat monetària de venda.....	119
Equació 64: Termini de cobrament	120
Equació 65: Termini de pagament.....	121
Equació 66: Finançament de la inversió en clients per proveïdors	122
Equació 67: Finançament d'existències per proveïdors.....	123
Equació 68: Expansió de vendes.....	129
Equació 69: Evolució del BAI	130
Equació 70: Evolució del BAI	131
Equació 71: Evolució del BN.....	132
Equació 72: Rati de vendes per empleat	133
Equació 73: Rati de quota de mercat.....	134
Equació 74: Rendiment.....	136
Equació 75: Comparació rendiment de l'actiu amb el cost mitjà del finançament	137
Equació 76: Rendiment net.....	138
Equació 77: Rendiment de l'actiu net.....	138
Equació 78: Rendibilitat	139
Equació 79: Rendibilitat financera.....	141
Equació 80: Palanquejament financer	141

1. INTRODUCCIÓ

La construcció ha estat considerada durant molts anys un dels sectors més dinàmics en l'economia lleidatana, també en l'economia estatal. Aquest sector va entrar en una increïble fase de creixement a mitjans dels anys noranta, va començar a caure en decadència a finals del 2007 i a finals del 2014 les estadístiques van reflectir que el sector començava a estabilitzar-se.

L'anàlisi econòmica financera de les empreses resulta ser de gran interès i preocupació per a un ampli grup d'agents econòmics vinculats a les empreses, com ara propietaris, treballadors, entitats financeres, proveïdors, clients, administració pública, i altres, ja que en diferent mesura es veuran afectats per l'esdevenir d'aquesta. En aquest sentit, aquest treball proporciona una eina que ens permet aproximar-nos o detectar, l'existència o absència, de símptomes que indiquin problemes en el sector empresarial.

Fent servir les dades de la base *Sistema de Análisis y Balances Ibéricos* (SABI) que extreu la informació de les empreses domiciliades a Espanya del Registre Mercantil, ha estat possible obtenir informació sobre la localització d'una mostra molt gran d'empreses de la província de Lleida, el que ha permès dur a terme una anàlisi detallada de l'estructura empresarial del territori.

L'any 2014 hi havia 9.299 empreses a la província de Lleida. Aquestes empreses representen aproximadament el 7,22% del total català (SABI mostra 128.726 empreses catalanes disponibles en el 2014). De fet, d'aquestes empreses lleidatanes 8.416 resultaven com actives, el que representa el 90% de la mostra total. D'aquestes empreses actives un total de 1.240 són PIMES (consten amb un mínim de 9 treballadors i un màxim de 250).

Lleida té una economia terciaritzada, amb un 60% de les empreses de la província dedicades als serveis, gran part d'elles en activitats de comerç. És però un pes menor que la mitjana catalana (77%), degut en grans part al major pes de les activitats primàries, que concentren el 8% de les empreses analitzades. El pes de la construcció segueix sent important, mentre que les activitats manufactureres representen el 13% del total de les empreses, una dada lleugerament per sota de la mitjana catalana.

La empresa tipus de la província de Lleida és de mida petita amb uns ingressos mitjans d'1,2 milions d'euros anuals (càlcul sense la Corporació Guissona). El nombre mitjà de treballadors és 6, i només 53 empreses són grans en termes d'ocupats, amb més de 100 treballadors.

Si analitzem les empreses agrupant-les segons activitats econòmiques més detallades, es fa evident de nou la rellevància del comerç i les activitats lligades a la construcció i les immobiliàries. Estaríem doncs davant d'un territori amb un nivell de diversificació relativament baix, especialment en el cas de les empreses, i lleugerament més elevat en el cas dels treballadors.

L'economia lleidatana està altament concentrada en termes econòmics en només 6 activitats. El comerç, l'agroindústria, la construcció i les immobiliàries, l'automoció, el metall i la logística representen quasi el 90% del volum de negoci generat per les empreses lleidatanes, i el 71% de les empreses.

L'anàlisi municipal també farà evident que l'activitat es troba, a més, molt localitzada en els municipis més poblats, i especialment a la capital. Lleida ciutat concentra un terç de la facturació i les empreses, i una mica més dels treballadors de la província. Entre la capital i els municipis majors de 3.000 habitants es concentra el 70% de les empreses, quasi el 80% dels treballadors i el 80% de la facturació generada per les empreses de la província. Es tracta doncs, d'una concentració empresarial lligada al pes demogràfic d'aquests municipis, i potser no tant a un major dinamisme econòmic dels mateixos.

Lleida ciutat concentra lleugerament més treballadors que població dins la província, mentre que les empreses allà localitzades tenen un pes similar al de la població. Es doncs un centre econòmic relativament equilibrat amb el seu pes demogràfic.

Lleida ciutat és un clar centre terciari de la província, ja que un 40% de les empreses i un 50% dels treballadors del sector es troben localitzats a la capital. L'activitat manufacturera, en canvi, es troba concentrada en un 80% a la resta de municipis, repartides a parts quasi iguals entre els majors de 3.000 habitants i la resta, si bé en ocupats "guanya" el grup de municipis de fins a 3.000 habitants, ja que el 55% dels treballadors industrials de la província es concentren en aquests 24 municipis. El sector de la construcció, en canvi, es troba repartit a parts iguals en tot el territori, mentre que els municipis més petits són el clar feu del primari.

L'estructura econòmica interna de cada tipologia de municipi està clarament diferenciada, amb Lleida ciutat amb un perfil marcadament terciari, tant en empreses com en treballadors, uns municipis mitjans amb un pes important de la indústria, especialment en termes de treballadors i uns municipis petits amb un pes important de la construcció i el primari (comparat amb la resta), i una indústria també significativa.

Si ens centrem com poder analitzar l'economia, ens donem compte de que la comptabilitat ens facilita una informació molt útil per conèixer la situació de la empresa a nivell econòmic-financer i patrimonial. No obstant això, per obtenir més informació sobre la situació de l'empresa, pot no ser suficient la informació comptable tal com aquesta s'expressa, sinó que cal realitzar altres càlculs o anàlisi que prenen la comptabilitat com a punt de partida.

L'anàlisi econòmica-financera de l'empresa no respon a regles fixes, sinó del sentit de cada analista, en funció del que li interessa estudiar i de la informació de què disposa, això fa que cada un decideixi revisar uns aspectes o uns altres.

L'anàlisi també depèn del sector i situació de l'empresa o tipus, i del moment en què es faci, pot ser interessant enfocar-se en diferents aspectes, depenent de a qui vagi adreçat i quins siguin els seus interessos al respecte.

Per exemple:

- Al creditor de l'empresa, el que més li interessarà conèixer és la seva liquiditat a curt termini.
- Al Banc al qual l'empresa sol·licita un préstec, el que més li interessarà serà la capacitat de l'empresa per fer front als interessos anuals i a la devolució del principal a llarg termini.
- A la direcció de l'empresa, li interessarà l'anàlisi econòmica-financera amb caps de planificació i control interns.
- Als accionistes de l'empresa els interessa controlar la gestió de la direcció i conèixer la rendibilitat de la seva inversió.

Per tant, l'anàlisi econòmica-financera depèn de la visió particular del analista i dels objectius que pretén avaluar de l'empresa.

Per a l'anàlisi econòmica i financera de l'empresa, se solen utilitzar les tècniques que veurem a continuació, sobre la base dels comptes anuals elaborats per la companyia i que són:

- o Balanç de Situació.
- o Compte de pèrdues i guanys.
- o Memòria anual

Pel que fa a l'estructura del treball, s'ha considerat oportú dividir-lo en diverses parts, per fer-ne una lectura més còmoda i facilitar-ne la cerca d'informació. El treball s'inicia amb un resum que explica quina ha estat l'evolució del sector de la construcció a Espanya, Catalunya i, més concretament, a Lleida, durant els últims anys. A continuació es concreten els objectius del treball. Per assolir dits objectius es presenta la metodologia d'anàlisi dels estats financers, s'hi expliquen tots aquells fonaments teòrics que s'utilitzen i, per tant, són necessaris per entendre i dur a terme els resultats. La part empírica s'inicia amb la descripció de la base de dades utilitzada per desenvolupar els apartats posteriors i obtenir-ne els resultats. A posterior trobem l'anàlisi econòmica i financera i els resultats, que mostren les característiques de les empreses i la concentració del sector que completen la part empírica que finalitza amb les conclusions.

2. EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ, PERÍODE 2003 - 2014

Any 2003, en aquest període el ritme de la construcció havia experimentat un creixement imparable. L'any 2002 es va crear la nova reforma laboral la principal conseqüència va ser fer més atractiva la contractació als empresaris, invertint aquests més en personal i reduint així l'atur. D'aquesta manera es va disparar la demanda de treball i, en créixer les possibilitats econòmiques d'aquests nous treballadors, va fer augmentar la demanda d'habitatge. Aquesta demanda d'habitatge va fer que s'incrementessin el preu dels pisos i això, al seu torn, va disparar el preu del sòl.

Per a l'any 2007, fins a aquest any gràcies al motor de la construcció, l'economia d'Espanya estava en alça i l'atur va baixar a xifres rècord. Els baixos tipus d'interès que oferien els bancs feien que la població continués demanant més habitatge i augmentant amb això el seu preu. A finals d'aquest any el deute de les administracions, famílies i empreses ja era excessiu, com al seu torn era el deute de les caixes amb altres entitats financeres. Aquest mateix any passaria una cosa que, sumat a tot això, desencadenaria la crisi actual a Espanya i que va ser la crisi dels Estats Units.

El 2011, en aquest any s'esperava un creixement de l'economia, però el creixement del consum privat va ser inferior al registrat el 2010 per la menor despesa en consum de béns, derivat de l'augment de la inflació, i conseqüentment de la contracció de la renda real. Aquest fet implica que els consumidors hagin d'acudir als seus estalvis, reduint-se així la taxa d'estalvi de l'economia europea.

Aquestes dades queden reflectides en el nombre d'edificis construïts, aquest nombre es mostra en la Taula 1.

	2003	2007	2011	2014
UNIFAMILIARS	1.681	1.499	207	117
PLURIFAMILIARS	4.752	8.379	359	336

Taula 1: Nombre d'edificis construïts a la província de Lleida per tipus i per períodes.

En aquest apartat s'explicarà quines han estat les causes de l'increment de volum experimentat pel sector de la construcció, durant els primers anys d'estudi (2003 i 2007) i la posterior crisi que es pateix a l'actualitat.

L'economia a Espanya:

Explicarem l'economia per la què travessava Espanya en diferents períodes:

1. Període 2002-2007, creació de la bombolla immobiliària:

Durant aquests anys, es van donar diversos factors que van fer multiplicar el preu de l'habitatge a Espanya fins arribar a valors absolutament increïbles.

Tot va començar amb un augment especulatiu del preu de l'habitatge, per la pertinença a l'euro i els tipus d'interès molt baixos degut al mal estat de l'economia francesa i alemanya. A partir d'aquí el preu de l'habitatge augmenta més del 200%. Arrel d'aquests increments de preus, i la demanda natural creixent, apareix la demanda especulativa, aquell qui comprava edificis per revendre'ls d'aquí uns anys a major preu.

Cal destacar també la implantació de lleis de sòl més restrictives, que fan que no es construeixi al ritme que es demana, per lo tant els preus continuen pujant. Per aquest motiu ja s'havia creat un "antimercat", es a dir, les pujades de preu fan que el reclam pels inversors, que veuen que amb un pis poden doblar el preu en pocs anys. Per aquest tipus de mercat es veia clarament com el preu de cost d'un habitatge era molt inferior al preu final de venda, per tant els beneficis dels constructors i dels propietaris del terreny eren espectaculars.

A partir d'aquest gran negoci, augmenta el nombre d'empreses constructores, així com el tamany de les ja existents. Per poder alimentar aquest sector, on la mà d'obra es essencial, es va facilitar l'entrada a 5 milions d'immigrants de baixa qualificació laboral per pressionar salaris del sector a la baixa. A més a més aquestes empreses movien la resta d'economia del país, ja que demanaven una gran quantitat de serveis i productes a indústries auxiliars.

Al cim d'aquest procés, a Espanya van arribar a construir-se 800.000 habitatges amb un any, xifra que representa les construïdes a UK, Itàlia i Alemanya juntes.

Tot això desemboca a una lògica deducció, s'estaven construint més habitatges dels necessaris per a la població del país, una oferta enorme, els

preus continuaven pujant, el bancs donaven crèdits a qualsevol que els demanés, els tipus d'interès eren molt baixos, tothom endeutat; un gran antimercat a Espanya, que acaba explotant.

2. Període 2007-2008, La bombolla immobiliària espanyola acaba petant:

Això succeeix entre el 2007 i el 2008, moment en el qual comença a produir-se l'efecte contrari, cau la demanda d'habitatges, comença a ser complicat vendre un pis. Els especuladors es donen compte de que els preus no augmenten, els bancs espanyols comencen a tenir problemes de finançament en el mercat interbancari.

Aquests bancs ja no deixen diners, per tant la població no pot accedir als pisos que tenen un preu molt elevat i és gairebé impossible comprar-los sense finançaments.

Desapareixen els compradors d'habitatges, fet que deixa als promotors en una situació compromesa. Els habitatges que aquests promotors comencen els anys 2006-2007 i que consegüentment s'haurien de vendre el 2008-2009 queden per vendre, fent que varies empreses de la construcció entrin en fallida per no poder tornar als bancs els diners que els havien deixat per construir els que ells creien que era una inversió.

Aquesta fallida provoca que molts dels treballadors del sector de la construcció siguin despatxats i els subcontractats no cobrin els que se'ls hi deu. En el cas de tots aquells constructors que segueixen actius, la gran majoria tenen un gran stock d'habitatges en venda. Aquests factors generen un descans en l'activitat econòmica genera, que forma un elevat atur al nostre país.

Observant estadístiques que presenten diversos diaris, s'arriba a la conclusió que a Espanya existeixen habitatges per la demanda dels pròxims 10 anys, consegüentment durant aquest període no serà necessari construir edificis nous.

3. Període 2008-2014, crisi financera i econòmica:

Es manté una època de profunda crisi a totes les comunitats, la restricció de crèdit dels bancs, en no poder aquests obtenir liquiditat en els mercats internacionals de deute per la falta de confiança, tant a famílies com a empreses fa que sigui molt complicat sortir d'aquest cercle.

4. Període 2015, la construcció retorna al PIB:

La construcció ha tornat a aparèixer en escena després de set anys de dur ajust. La majoria dels indicadors apunten que el mercat del totxo s'havia estabilitzat ja el 2014 i que irromp amb força.

Després de 24 trimestres consecutius en negatiu, amb contracció de taxes anuals superiors al 15% el 2010 i 2012, en el tercer trimestre de 2014 va tenir el seu primer, encara que petit, repunt positiu (0,02%) per rebotar amb contundència al 3,4% en el quart trimestre. Així, el 2014, per primera vegada des que va començar la crisi, es va registrar un increment mitjà anual positiu (0,3%), com mostra el Diagrama 1.

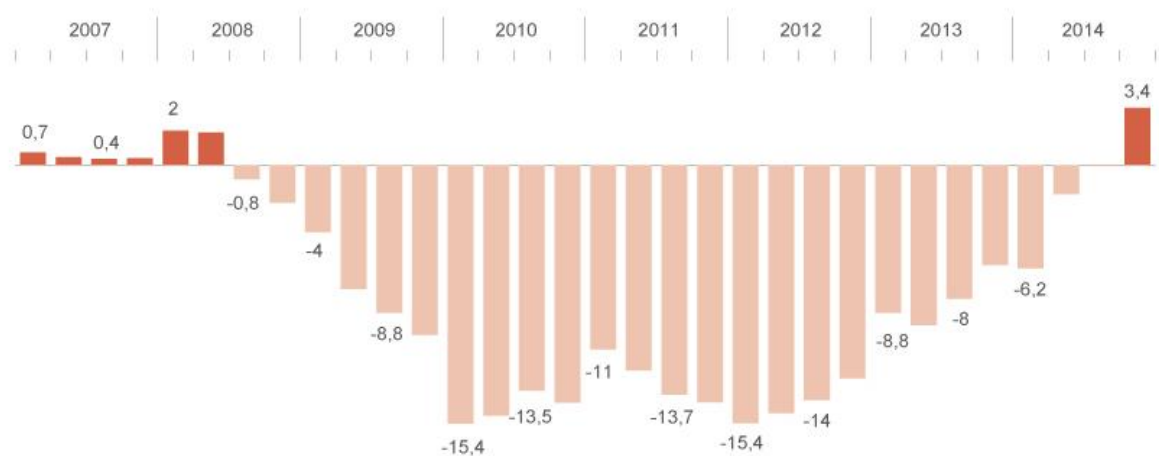


Diagrama 1: Evolució del sector de la construcció en el PIB. Expressat en %. Font: IDESCAT

Després d'aquesta informació sobre l'estat de l'economia espanyola durant aquests diferents períodes, podem arribar a varies conclusions sobre la crisi que ha patit la construcció:

1. Augment de la població aturada
2. Baixada dramàtica dels preus dels habitatges i els terrenys
3. Dèficit de l'estat
4. Absència de recuperació

5. Fallida dels bancs i caixes

6. Efectes col·laterals

6.1. Endeutament generacional

6.2. Desincentivació de l'economia productiva

6.3. Empobriment de la població

Per poder comprovar la informació donada durant l'apartat, s'adjunta la Taula 2, on es pot veure l'evolució del nombre de treballadors que es dediquen a la construcció al llarg del període 2005-2011. En negreta s'hi mostren dos xifres, essent aquestes el nombre màxim i mínim, respectivament, del nombre de treballadors del sector.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Espanya</i>	2.657.643	2.797.500	2.880.513	2.232.238	1.846.845	1.659.525	1.323.371
<i>Catalunya</i>	393.122	434.594	485.942	353.652	302.747	281.827	224.925

Taula 2: Nombre d'empleats en el sector de la construcció. Font: Ministeri de Foment, INE

3. OBJECTIUS

1. Conèixer el funcionament, la utilitat i els límits de la base de dades SABI. I a partir d'aquesta base de dades desenvolupar tots els objectius seleccionant, a través de SABI, les PIMES lleidatanes amb activitat constructora, on com a resultat obtindrem una base de dades necessària per a l'anàlisi de l'estructura empresarial del sector de la construcció a la província de Lleida, així com de l'anàlisi economia financera de les empreses que el componen.
2. Analitzar descriptivament l'evolució en l'estructura que han patit les empreses constructores de la província de Lleida en els últims anys, ja que, en les dades que s'estudien apareixen reflectides totes les fases d'un cicle econòmic (creixement econòmic, estabilitat, crisi...)
3. Amb les dades dels balanços de situació i dels comptes de pèrdues i guanys de cadascuna d'elles, extreure les mitjanes dels anys del període en les partides econòmiques o ratis més importants i significatius i que, al seu torn, seran un indicatiu de l'evolució soferta per les empreses. Així com realitzar una anàlisi financera, mitjançant indicadors de totes les empreses amb les característiques citades anteriorment. També determinar els trets principals que permeten definir la situació econòmica-financera d'aquestes empreses.
4. Comparar els ratis obtinguts de les empreses del sector amb els òptims que facilita l'economista Oriol Amat, per comprovar la validesa dels ratis i comparar les diferències i semblances.
5. Analitzar de forma realista el que ha succeït i succeeix a la nostra província.

En l'elaboració d'aquesta anàlisi equitativa i homogènia s'ha decidit prendre com a referència una mostra de les PIMES, petites i mitjanes empreses, de la província de Lleida, durant quatre períodes diferents, el 2003, el 2007, el 2011 i el 2014. Aquesta seqüència d'exercicis incorpora anys d'important expansió econòmica, 2003 a 2007, a finals d'aquest any l'economia entra en una profunda crisi, a partir d'aquí s'analitzen els anys 2011 i 2014 en els què podrem comprovar que l'economia mostrava símptomes de contracció.

4. METODOLOGIA

L'anàlisi d'estats financers, també conegut com anàlisi econòmica-financera, anàlisi de balanços o anàlisi comptable, és un conjunt de tècniques utilitzades per diagnosticar l'estat i perspectives d'una empresa per tal de poder prendre mesures oportunes i decisions adequades en el moment que es requereixi. D'aquesta manera, des d'una perspectiva interna, es podran anar prenent decisions que corregeixin possibles punts febles que puguin amenaçar el futur de l'empresa, al mateix temps que es treu profit dels punts forts per poder assolir els objectius. Des d'una perspectiva externa, aquestes tècniques també seran molt útils per a totes aquelles persones interessades en conèixer l'estat i la possible evolució de l'empresa, com ara accionistes, proveïdors, entitats bancàries, clients, auditors de comptes, etc.

Normalment, es justifiquen les crisis de les empreses amb causes relatives a l'evolució general de l'economia, és a dir, es parteix de la base que les causes són externes a l'empresa. Però a més de les causes externes, s'ha de reconèixer que també cal tenir en compte la importància dels problemes interns que poden ser solucionats per la pròpia empresa.

Per poder resoldre els problemes de les empreses, tant ja siguin per causes internes o externes, s'haurà de realitzar un diagnòstic de forma continuada, a fi que els directius coneguin en cada moment l'estat en què es troba la seva empresa, ajudant d'aquesta manera a aconseguir els objectius de la major part d'aquestes:

- Sobreviure: seguir funcionant al llarg dels anys, atenent tots els compromisos adquirits.
- Ser rendibles: generar els beneficis suficients per retribuir als accionistes i per finançar adequadament les inversions necessàries.
- Créixer: augmentar les vendes, la quota de mercat, els beneficis i el valor de l'empresa.

4.1. ESTATS FINANCERS

Els comptes anuals, integrats pel balanç de situació, el compte de pèrdues i guanys i la memòria, són la base de l'anàlisi dels estats financers.

4.1.1. BALANÇ DE SITUACIÓ

El balanç de situació és un estat comptable que reflecteix el patrimoni de l'empresa. Aquesta situació es compon dels béns, drets, deutes i capital que posseeix l'empresa en un moment donat. L'actiu d'aquest balanç està integrat pels béns i els drets. El patrimoni net i el passiu informen del finançament obtingut. En la Taula 3 s'explica la metodologia i l'ordre d'un balanç de situació.

ACTIU	PATRIMONI NET + PASSIU
Béns (allò que té l'empresa)	Deutes (el que l'empresa deu)
Drets (el que li deuen a l'empresa)	Patrimoni net (aportacions dels propietaris)

Taula 3: Metodologia del balanç de situació

Des d'un altre punt de vista, l'actiu reflecteix les inversions que ha fet una empresa; i el patrimoni net més el passiu d'on s'han tret els fons per a aquestes inversions. Les principals característiques del balanç de situació són:

- Sempre està referit a una data determinada.
- Expressat en unitats monetàries.
- El total de l'actiu sempre és igual al total del patrimoni net més el passiu.

Ordenació del balanç de situació

En l'actiu s'ordenen normalment tots els elements de menor a major liquiditat. La liquiditat és la facilitat que té un bé en convertir-se en diners. D'aquesta manera, els diners en caixa és el més líquid que hi ha.

En canvi, els elements del patrimoni net més passiu s'ordenen de menor a major exigibilitat. Un element serà més exigible com menor sigui el termini en el qual venç. El capital no és exigible, però els deutes amb proveïdors solen ser exigibles en molt curt termini.

També poden diferenciar-se, dins de les masses patrimonials de l'actiu les que són funcionals (imprescindibles per a l'activitat que desenvolupa l'empresa, com per ex. La maquinària) i les que són extrafuncionals (no relacionades directament amb l'activitat que desenvolupa l'empresa, com per ex. altres terrenys o naus). Els actius extrafuncionals són els que poden ser venuts quan l'empresa necessita de liquiditat urgent per tirar endavant. Les inversions immobiliàries solen tenir la consideració de extrafuncionals.

A continuació s'indicarà la composició de les diferents masses patrimonials que conformen el balanç de situació:

1. Actiu no corrent: en ell s'inclouen tots els actius que romandran a l'empresa més d'un any. Dins d'aquest apartat s'inclourien: immobilitzacions immaterials, immobilitzacions materials, immobilitzacions immobiliàries i les immobilitzacions financeres.

2. Actiu corrent: està integrat per aquells actius que, en principi, no tenen caràcter de permanència en l'empresa ja que el seu termini d'estada a ella és inferior als dotze mesos. Es divideix en tres masses patrimonials:

- Existències: són els materials o productes que l'empresa comercialitza.
- Realitzable: està format per aquells actius que no formen part de les existències ni del disponible.
- Disponible: es compon dels diners i dels comptes en entitats de crèdit que tinguin disponibilitat immediata. També s'inclou les inversions financeres que es van a convertir en diners en un termini molt curt de temps, i que reben el nom d'equivalents de tresoreria.

3. Patrimoni net: aquesta massa patrimonial, també es denomina recursos propis o capitals propis, i està composta de tots els elements que no tenen la consideració d'obligacions.

4. Passiu no corrent: està integrat per tots els deutes amb un termini de venciment superior als dotze mesos, com les provisions per risc i despeses i els creditors a llarg termini. Es denomina també exigible a llarg termini.

5. Passiu corrent: inclou els deutes el termini de venciment no supera els dotze mesos. Es denomina també exigible a curt termini.

4.1.2. COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

El funcionament d'una empresa genera la percepció d'uns ingressos i la realització d'unes despeses, de la diferència sorgeix el resultat del període, com mostra l'Equació 1


$$\text{Resultat} = \text{Ingressos} - \text{despeses}$$

Equació 1: Obtenció del resultat

Per analitzar el compte de pèrdues i guanys és recomanable presentar totes les seves despeses i els seus ingressos en forma de llista i classificant les despeses, tal com segueix:

- Vendes netes: Inclou els ingressos per l'activitat pròpia d'explotació de la empresa de la qual es dedueixen els descomptes i bonificacions en factura i els impostos sobre aquestes vendes.
- Despeses variables o proporcionals de fabricació: Són totes les despeses de fabricació imputables directament a les vendes, és a dir la matèria primera, la mà d'obra directa de fàbrica i les despeses directes de fabricació.
- Despeses variables o proporcionals de comercialització: Són totes les despeses de comercialització imputables directament a les vendes, és a dir els ports de venda, comissions, etc. Al conjunt de les despeses variables se li denomina sovint cost de vendes o cost dels productes venuts.
- Amortitzacions: Són les del període en concepte de desgast de l'immobilitzat material i immaterial.
- Despeses d'estructura: Són totes aquelles despeses provocades per l'estructura de la empresa i no imputables a les vendes. A les despeses d'estructura se'ls crida a sovint despeses fixes en contraposició a les despeses proporcionals que són variables en relació a les vendes. Els sous del departament de comptabilitat, personal o gerència són exemples de despeses d'estructura.

- Altres ingressos i despeses: Són tots els ingressos i despeses d'explotació que no es poden incloure en cap dels grups que s'estan estudiant. Per exemple: subvencions d'explotació, ingressos d'economat de l'empresa...
- Beneficis abans d'interessos i impostos (BAII): És el resultat obtingut després de restar al volum de vendes, tot el volum de despeses, exceptuant les despeses financeres i l'impost de societats.
- Despeses financeres: Aquest grup inclou totes les despeses i ingressos financers de la empresa. Així, no només s'han d'agrupar les despeses bancàries (interessos i comissions) sinó també, els interessos financers cobrats per l'empresa, els descomptes per pagament a favor o en contra, el cost dels timbres dels efectes comercials, etc.
- Beneficis abans d'impostos (BAI): És el resultat obtingut després de restar al volum de vendes, tot el volum de despeses, exceptuant l'impost de societats.
- Impost de societats: És l'impost sobre el benefici del període, que és diferent de la resta de tributs (Impost d'Activitats Econòmiques, per exemple) que paga l'empresa i que solen tenir consideració de despeses d'estructura.
- Benefici net (BN): És el resultat obtingut després de restar al volum de vendes, tot el volum de despeses, interessos i impostos.
- L'impost sobre el valor afegit normalment no té la consideració de despesa (IVA suportat), ni d'ingrés (IVA repercutit). Les retencions en concepte d'IRPF estan incloses en els sous i salaris corresponents.

4.2. ANÀLISI DEL BALANÇ DE SITUACIÓ

4.2.1. OBJECTIUS

L'anàlisi del balanç o patrimoni de l'empresa és el primer pas de l'anàlisi d'estats financers i permet avaluar aspectes com els següents:

- Situació de liquiditat o capacitat de pagament (solvència) analitzada des d'una perspectiva a curt o llarg termini.
- Endeutament
- Independència financera
- Garantia
- Capitalització
- Gestió d'actius
- Equilibri financer

Normalment l'anàlisi del balanç es fa a partir de dades històriques referents als darrers 2 o 3 anys de l'empresa. Tanmateix també és interessant a més d'analitzar el passat, analitzar la previsió per als propers anys, per poder fer front d'aquesta manera als problemes que es poguessin veïnar.

4.2.2. ASPECTES PREVIS

Abans d'iniciar l'anàlisi del balanç, cal tenir en compte els següents aspectes:

- Fiabilitat de les dades del balanç.
- Normes de valoració utilitzades: S'han de conèixer els criteris seguits per a la valoració dels conceptes inclosos en els comptes anuals. Les alternatives existents podrien ocasionar importants diferències en els comptes.
- Composició i qualitat de les masses patrimonials: atès que l'anàlisi d'estats financers s'elabora essencialment a base de les masses patrimonials, no cal deixar de banda la composició i la qualitat de cadascuna d'elles.
- Efecte de la inflació en els comptes anuals: L'increment dels preus, combinat amb el principi de preu d'adquisició, provoca de manera constant que els valors de partides com l'immobilitzat, existències o els fons propis, tinguin un valor comptable inferior al real.
- Criteris comptables del país de l'empresa a analitzar: varien d'un país a un altre.
- Grups d'empreses: En analitzar una entitat que forma part d'un grup de empreses, és imprescindible aplicar també les tècniques d'anàlisi d'estats financers als comptes consolidats del grup.
- Valors mitjans: En prendre dades dels balanços s'ha de procurar que aquests siguin realment significatius i no només el reflex de la situació en un moment poc representatiu. Sobretot en empreses que tenen una estacionalitat important.
- Estats comptables intermedis. És convenient posseir els estats que es realitzen durant l'exercici, normalment referits a cada un dels trimestres de l'any.
- Diferències sectorials: s'ha de tenir en compte que cada sector econòmic té unes característiques diferents que obliguen a distingir a cada empresa segons el sector al que operi.
- Grandària de l'empresa: cal diferenciar entre una gran empresa i una petita empresa, independentment que pertanyin al mateix sector.
- Zona geogràfica: també la zona geogràfica en què operi l'empresa pot diferenciar a empreses del mateix sector i idèntic grandària.

4.2.3. CÀLCUL DE PERCENTATGES

Quan el balanç de situació està degudament ordenat i preparat per a l'anàlisi, es comença pel càlcul de percentatges. Per a això, es calcula el percentatge que representa cada grup patrimonial en relació al total de l'actiu.

Un cop s'han calculat els percentatges, ja es poden obtenir les primeres conclusions a partir dels següents principis orientatius de caràcter general.

1. L'actiu corrent ha de ser més gran, i si és possible gairebé el doble, que el passiu corrent. Això cal perquè l'empresa no tingui problemes de liquiditat i pugui atendre els seus pagaments.

D'aquesta manera es poden donar tres situacions:

1.1. CORRECTE: L'actiu corrent és gairebé el doble que el passiu corrent. En principi, l'empresa no té problemes de liquiditat.

1.2. ATENCIÓ: L'actiu corrent és força menor al doble del passiu corrent. L'empresa pot tenir problemes de liquiditat i fer suspensió de pagaments. El problema s'agreuja quan l'actiu corrent és menor que el passiu corrent ja que el fons de maniobra (actiu corrent menys passiu corrent) és negatiu, el que s'anomena suspensió de pagaments tècnica o teòrica. Si persisteix aquesta situació pot desembocar en l'anomenat "concurso de creditors".

Per millorar aquesta situació cal prendre mesures, per reduir la deutes a curt termini, com ara:

- ✓ Ampliar capital.
- ✓ Reduir el pagament de dividends i augmentar l'autofinançament.
- ✓ Reconvertir el deute a curt termini en deute a llarg termini.
- ✓ Avançar la transformació en diners dels actius corrents, com ara clients o existències.
- ✓ Vendre actius immobilitzats per generar liquiditat.

1.3. ATENCIÓ: L'actiu corrent és bastant major al doble del passiu corrent. És possible que l'empresa estigui infrutilitzant seus actius corrents i obtingui d'ells poca rendibilitat per tenir un excés dels mateixos. Davant d'aquest tipus de situacions convé avaluar la possibilitat de reduir els excessos d'existències, realitzable o de disponible.

2. El realitzable més el disponible han d'igualar, aproximadament, al passiu corrent. Amb aquest principi es matisa l'anterior ja que és possible que una empresa tingui un actiu corrent molt elevat però en forma d'estocs i per tant, no tingui efectiu per poder atendre els pagaments.

L'empresa es trobarà en alguna de les tres possibilitats següents:

2.1. CORRECTE: El realitzable més el disponible igualen, aproximadament, al passiu corrent. En principi, l'empresa no tindrà problemes de liquiditat.

2.2. ATENCIÓ: El realitzable més el disponible són menors que el passiu corrent. És possible que l'empresa tingui problemes per atendre els pagaments.

Per millorar aquesta situació s'hauran de prendre les següents mesures:

- ✓ Ampliar capital.
- ✓ Reduir el pagament de dividends i augmentar l'autofinançament
- ✓ Reconvertir el deute a curt termini en deute a llarg termini
- ✓ Avançar la transformació en diners dels actius corrents, com ara clients o altres crèdits a curt termini.

2.3. ATENCIÓ: El realitzable més el disponible excedeix al passiu corrent. És possible que l'empresa infrutilitzi les seves inversions en realitzable i disponible. Per tant, davant d'aquesta situació és convé avaluar la possible convivència de reduir els excessos de realitzable i disponible.

3. Els fons propis han d'ascendir al 40% o 50% del total del patrimoni net més passiu. Aquest percentatge de fons propis cal perquè l'empresa estigui suficientment capitalitzada i el seu endeutament no sigui excessiu.

Es poden produir 3 situacions:

3.1. CORRECTE: Els fons propis representen entre el 40% i 50% del patrimoni net més passiu. En principi, l'empresa està suficientment capitalitzada.

3.2. ATENCIÓ: Els fons propis representen menys del 40% del patrimoni net més passiu. L'empresa està descapitalitzada i, per tant, excessivament endeutada.

La descapitalització pot haver a conseqüència de pèrdues importants i/o continuades el que pot portar a la necessitat de reduir el capital. Aquesta té caràcter obligatori quan les pèrdues hagin disminuït la massa de fons propis per

sota de les dues tercers parts de la xifra de capital i hagués transcorregut un exercici sense recuperar aquests fons.

Quan els fons propis són negatius, situació que es produeix quan les pèrdues acumulades superen el capital i reserves, es diu que l'empresa està en una situació de fallida tècnica. En aquest cas els deutes superen els actius, el que genera una situació insostenible a menys que es prenguin mesures urgents per millorar. Si no es pot esmenar aquesta situació, l'empresa es pot veure abocada a un "concurso de creditors", el que pot portar al tancament de la mateixa.

Aquesta mesura pot evitar-se si l'empresa amplia capital a temps i pren mesures per poder generar beneficis.

3.3. ATENCIÓ: Els fons propis representen més del 50% del patrimoni net més passiu. Possiblement, l'empresa té un capital excessiu, el que pot representar un esforç important per als accionistes i potser el infrutilitzari no obtenint una bona rendibilitat.

En relació als principis anteriors, la millor situació en tots ells és la primera. La pitjor situació és la segona. La tercera situació, tot i ser negativa, és fàcilment resoluble ja que en els tres principis es deu al fet que sobren recursos per tant el que s'ha de fer és invertir-los correctament.

4.2.4. ELS RATIS DEL BALANÇ DE SITUACIÓ

CONCEPTE DELS RATIS

Una rati és el quocient entre magnituds que tenen una certa relació i per aquest motiu es comparen. Per exemple, en l'Equació 2 si es divideix el benefici net obtingut per l'empresa per la xifra de fons propis de la mateixa empresa s'obté el rati de rendibilitat de fons propis.


$$\text{Rendibilitat dels fons propis} = \frac{\text{Benefici net}}{\text{Fons propis}}$$

Equació 2: Rendibilitat dels fons propis

Els ratis no s'acostumen a estudiar per si sols sinó que es comparen amb:

- Ratis de la mateixa empresa per estudiar la seva evolució.
- Ratis pressupostats per l'empresa per a un determinat període. Així es pot comparar el que l'empresa s'havia marcat com a objectiu amb la realitat.
- Ratis ideals de tipus general per a comprovar en quina situació es troba la empresa en relació al que es considera ideal o raonable. Per exemple, si en un moment donat es considera que la rendibilitat ideal dels fons propis ha de oscil·lar al voltant del 14% i l'empresa que s'està estudiant té un 8%, indica que està obtenint una baixa rendibilitat.
- Ratis de tipus sectorial per comprovar si l'empresa obté la rendibilitat que hauria de tenir en funció del sector econòmic en què opera. Per exemple, si la empresa obté una rendibilitat dels fons propis del 8% però en el seu sector la mitjana és del 10%, vol dir que aquesta empresa està obtenint una baixa rendibilitat.
- Ratis dels principals competidors de l'empresa. A l'empresa li pot interessar comparar els seus ratis amb els dels seus competidors més directes. Per a això, pot obtenir els seus comptes anuals en el registre mercantil corresponent, en cas que aquests hagin dipositat els seus comptes.

En utilitzar ratis, cal anar amb precaució amb les magnituds que tenen signe negatiu, ja que poden distorsionar la realitat i portar a conclusions errònies. Per exemple, si es calcula el rati de rendibilitat dels fons propis en una empresa que té pèrdues i que està en fallida, és a dir, que té els fons propis amb signe negatiu, s'arribaria al contrasentit d'un rati de rendibilitat amb signe positiu. Això seria així perquè en dividir una xifra amb signe negatiu per una amb signe negatiu, el resultat té signe positiu.

PRINCIPALS RATIS

Hi ha infinitat de ratis, però perquè l'anàlisi dels balanços de situació sigui operatiu ha de limitar el seu ús, el que vol dir que per a cada empresa, en funció de la situació concreta dels objectius de l'anàlisi, s'han de seleccionar aquells ratis que siguin més idonis.

A continuació s'exposen els següents grups de ratis:

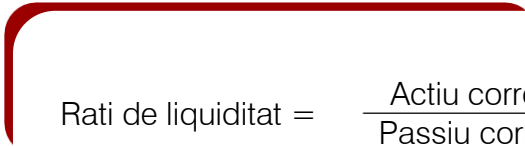
- Ratis de liquiditat
- Ratis d'endeutament
- Ratis de rotació d'actius
- Ratis de gestió de cobrament i pagament

En cada grup trobem els ratis més significatius que el componen. Per a aquells ratis que sigui possible s'ha d'indicat quin és el seu valor mitjà desitjable, des d'una perspectiva purament orientativa, ja que tot depèn del sector i de les característiques concretes de l'empresa.

☞ Ratis de liquiditat

Per diagnosticar la situació de liquiditat de l'empresa, és a dir, la possibilitat de poder fer front als seus pagaments a curt termini, a més de confeccionar l'estat de fluxos de tresoreria, ja sigui històric o provisional, es poden utilitzar els ratis següents:

- **Rati de liquiditat:** És igual a l'actiu corrent dividit pel passiu corrent, com mostra l'Equació 3. El passiu corrent, està integrat pels deutes a curt termini.


$$\text{Rati de liquiditat} = \frac{\text{Actiu corrent}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 3: Rati de liquiditat

Perquè l'empresa no tingui problemes de liquiditat el valor del rati de liquiditat ha de ser pròxim a 2, o entre 1'5 i 2. En el cas que aquest rati sigui menor que 1'5 indica que l'empresa pot tenir major probabilitat de tenir suspensió de pagaments. Potser es podria pensar que amb una rati de liquiditat d'1 ja s'atendrien sense problema els deutes a curt termini. No obstant això, la possible morositat de part de la clientela i les dificultats en vendre totes les existències a curt termini aconsellen que el fons de maniobra sigui positiu i, per tant, que l'actiu circulat sigui superior als deutes a curt termini en un marge suficient des d'una perspectiva conservadora. Aquesta situació depèn de com cobra i com paga l'empresa, ja que en sectors on es cobra molt ràpid i es paga molt tard es pot funcionar sense problemes tenint un fons de maniobra (actiu corrent menys passiu corrent) negatiu. Un exemple típic de sector que funciona així és el de les grans superfícies de distribució alimentària (hipermercats). Una situació similar és la que es produeix en les empreses asseguradores.

Si el rati de liquiditat és molt superior a 2 pot significar que es tenen actius corrents ociosos, per tant, es perd rendibilitat.

Un cas particular és el de les empreses de serveis (consultories, hotels ...) que treballen amb existències nul·les o molt reduïdes. En aquests sectors, la liquiditat s'avalua amb el rati de tresoreria preferentment.

Per ponderar adequadament la situació de liquiditat s'ha de tenir en compte la possible existència de pòlisses de crèdit, classificacions de descompte d'efectes, no utilitzades en la seva totalitat, ja que indiquen que l'empresa té possibilitats de

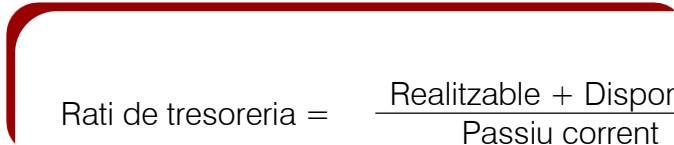
disposar de liquiditat addicional. El mateix passaria amb els actius immobilitzats no imprescindibles per a l'explotació i de fàcil venda en un moment donat. Això també afecta els dos ratis següents.

En relació amb les existències és convenient analitzar la qualitat de les mateixes en quant a la seva major o menor facilitat per convertir-se en vendes.

Un altre aspecte a tenir en compte en aquest rati, igual que en els dos ratis següents, és la qualitat del realitzable pel que fa a termini de cobrament i pel que fa a la importància dels impagats.

- **Rati de tresoreria:** És igual al realitzable més el disponible, dividit pel passiu corrent, com mostra l'Equació 4. Aquest rati mesura les possibilitats de fer front a les obligacions de pagament a curt termini.

És un rati de situació financera a molt curt termini, en incloure entre els elements actius només aquells que ja són disponibles o que necessiten únicament l'última fase del cicle d'explotació (al cobrament) per transformar-se en efectiu.


$$\text{Rati de tresoreria} = \frac{\text{Realitzable} + \text{Disponible}}{\text{Passiu corrent}}$$

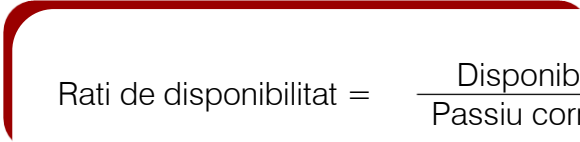
Equació 4: Rati de tresoreria

Interpretació del valor d'aquest rati:

- Si el valor està entre 0,75 i 1. Representa una situació correcta. L'empresa no tindrà problemes de liquiditat. Amb la seva disponible i la seva realitzable podrà disposar de diners per fer front als deutes a curt termini.
- Si el valor és menor que 0,75. Representa una situació de precaució. L'empresa pot tenir dificultats per fer front als deutes a curt termini, és a dir, pot fer suspensió de pagaments per no tenir els actius líquids suficients per atendre els pagaments
- Si el valor és més gran que 1. Representa una situació d'atenció. L'empresa té un excés de disponible i realitzable i corre el risc d'obtenir d'ells una rendibilitat menor de la que podria aconseguir si els fes servir adequadament. Davant aquest tipus de situacions és aconsellable estudiar la conveniència de reduir els excessos de disponible o realitzable.

A aquest rati li són aplicables els comentaris que s'han efectuat en el rati anterior en relació amb la velocitat en què es cobra i en què es paga. Si una empresa té el rati de liquiditat igual a 2 (correcte) però el rati de tresoreria és de 0'3 (perill de suspensió de pagaments) indica que l'empresa pot fer suspensió de pagaments per tenir un excés d'existències i faltar-li realitzable i disponible.

- **Rati de disponibilitat:** és igual al disponible dividit pel passiu corrent, com mostra l'Equació 5. Al disponible també se li pot afegir aquelles inversions financeres temporals que l'empresa podria convertir en diners en un o dos dies.


$$\text{Rati de disponibilitat} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 5: Rati de disponibilitat

Aquest rati, igual que l'anterior, també rep la denominació de prova de l'àcid, o "acid test", en anglès. És difícil estimar un valor ideal per a aquest rati, ja que el disponible (sense incloure aquells comptes bancaris que no siguin de lliure disposició per estar afectes a garanties) acostuma a fluctuar al llarg de l'any i, per tant, s'ha de procurar prendre un valor mitjà. No obstant això, es pot indicar que si el valor del rati és baix, es poden tenir problemes per atendre els pagaments. Per contra, si el rati de disponibilitat augmenta molt, hi pot haver disponibles ociosos i, per tant, perdre rendibilitat dels mateixos. Com a valor mitjà òptim es podria indicar per aquest rati el de 0'3 aproximadament. De totes maneres, tal com s'ha indicat anteriorment, val la pena complementar aquesta anàlisi amb el pressupost de caixa, ja que facilita la informació sobre si es poden atendre amb comoditat pagaments importants, com ara pagues dobles per exemple.

- **Rati de fons de maniobra:** es calcula dividint el fons de maniobra (actius corrents menys passiu corrent) pels actius, com mostra l'Equació 6, o pels deutes a curt termini, com mostra l'Equació 7.

$$\text{Rati de fons de maniobra} = \frac{\text{Fons de maniobra}}{\text{Actiu}}$$

Equació 6: Rati de fons de maniobra

Aquest rati ens informa del pes que representa el fons de maniobra en relació a l'actiu. El valor adequat d'aquest rati depèn totalment del sector en què opera l'empresa.

$$\text{Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini} = \frac{\text{Fons de maniobra}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 7: Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini

El valor adequat, en general, d'aquest rati oscil·la entre el 0'5 i 1, per aconseguir que el fons de maniobra sigui suficient i així oferir seguretat que es podran atendre els deutes a curt termini (passiu corrent). Si el valor del rati és negatiu, és possible que l'empresa tingui dificultats per atendre els seus deutes a curt termini encara que converteixi en diners tot el seu actiu corrent.

🔗 Ratis d'endeutament

Els ratis d'endeutament s'utilitzen per diagnosticar sobre la quantitat i qualitat del deute que té l'empresa, així com per comprovar fins a quin punt s'obté un benefici suficient per suportar la càrrega financera corresponent.

- **Rati d'endeutament:** És igual al total dels deutes dividit per patrimoni net més el passiu, com mostra l'Equació 8. De vegades es calcula també posant el total de l'actiu en el denominador, que lògicament no modifica el resultat del rati.


$$\text{Rati d'endeutament} = \frac{\text{Total deutes}}{\text{Total patrimoni net més passiu}}$$

Equació 8: Rati d'endeutament

Interpretació del valor d'aquest rati:

- Si el valor està entre 0,5 i 1. Representa una situació correcta. L'empresa té un volum d'endeutament adequat i per tant, gaudeix d'una bona estabilitat.
- Si el valor és més gran que 1. Representa una situació de precaució. L'empresa té un volum d'endeutament excessiu; li falten fons propis i li sobren deutes; s'està descapitalitzant i funcionant amb una estructura financera més arriscada.
- Si el valor és menor que 0,5. Representa una situació d'atenció. Pot ocórrer que l'empresa tingui un excés de capitals propis que no aprofita adequadament per augmentar el seu endeutament.

De tota manera, hi ha situacions en què una empresa no pot tenir cap deute amb cost financer. Per exemple, quan el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) és negatiu, i no hi ha perspectives que la situació pugui canviar a curt termini. En aquest cas, només pot tenir aquell deute que no generi despeses financeres (com el deute no vençut en conceptes d'impostos o de Seguretat Social, per exemple). Si una empresa que té pèrdues abans d'interessos i impostos obté préstecs bancaris, encara perdrà més diners com a conseqüència de les despeses financeres.

- **Rati d'autonomia:** És un rati molt similar al rati d'endeutament i divideix els fons propis entre els deutes, com mostra l'Equació 9 i informa sobre la composició estructural de les fonts de finançament. El rati mesura l'autonomia o independència financera de l'entitat. A través del mateix s'intenta conèixer quin és el nivell òptim d'endeutament d'una empresa.

$$\text{Rati d'autonomia} = \frac{\text{Fons propis}}{\text{Total passiu}}$$

Equació 9: Rati d'autonomia

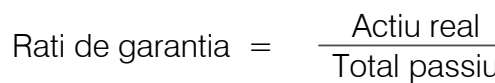
La llibertat financera està íntimament lligada a la solvència entesa aquesta en sentit ampli, és a dir, com la garantia aportada pels actius i per la producció de fluxos de tresoreria per atendre al cost dels recursos propis i aliens, i al reintegrament d'aquests últims .

Aquest rati és elevat en sectors que utilitzen majoritàriament recursos propis per al seu finançament, com el sector d'investigació i ensenyament i l'agrupació d'institucions sense fins de lucre. En la banda oposada destaca la construcció i la inversió i promoció immobiliària.

El valor òptim d'aquest rati oscil·la entre el 0'7 i el 1'5, d'acord amb les proporcions proposades pel rati d'endeutament.

- **Rati de garantia:** Mesura el pes del deute, ja que divideix l'actiu real pels deutes, com mostra l'Equació 10. L'actiu real s'obté restant al total d'actiu dels denominats actius ficticis (despeses amortitzables, accions pròpies, accionistes capital pendent de desemborsar). Els actius ficticis es redueixen per obtenir l'actiu que pot utilitzar-se per fer front als deutes.

Com més gran sigui el valor d'aquest rati, més garantia tindran els tercers de cobrar els seus deutes. Rep la denominació de distància en relació a la fallida. A mesura que es redueix el rati i sobretot quan s'acosta a 1, la fallida s'aproxima.


$$\text{Rati de garantia} = \frac{\text{Actiu real}}{\text{Total passiu}}$$

Equació 10: Rati de garantia

Interpretació del valor d'aquest rati:

- Si el valor de està entre 1,5 i 2,5. Representa una situació correcta. L'empresa ofereix garanties suficients als seus creditors que pot pagar la totalitat dels seus deutes, tant a curt com a llarg termini.
- Si el valor de està entre 1 i 1,5. Representa una situació de precaució. L'empresa podria acabar en una situació de fallida i, per tant, depèn en gran mesura dels seus creditors.
- Si el valor de és més gran que 2,5. Representa una situació d'atenció. L'empresa ofereix massa garantia a tots els seus creditors. Per resoldre aquesta situació pot adquirir més actiu, però exclusivament amb finançament aliè, és a dir, endeutant més.
- Si el valor del rati és menor que 1. Representa una situació extremadament perillosa. L'empresa està en fallida tècnica. No pot pagar la totalitat dels seus deutes perquè el valor dels deutes (el passiu exigible) és més gran que el valor de l'Actiu total. Això genera una situació insostenible i, si no es posa remei, es pot arribar al tancament de l'empresa.

- **Rati de qualitat del deute:** Es calcula dividint el passiu corrent entre el total dels deutes, com mostra l'Equació 11.

$$\text{Rati de qualitat de deute} = \frac{\text{Passiu corrent}}{\text{Total passiu}}$$

Equació 11: Rati de qualitat de deute

Com més baix sigui el valor d'aquest rati, vol dir que el deute és de millor qualitat, pel que fa a termini es refereix. Cal tenir en compte que moltes empreses, o bé per la seva reduïda dimensió o per l'activitat que desenvolupen, tenen dificultats per accedir al finançament a llarg termini i als mercats borsaris, el que explica que tinguin un deute eminentment a curt termini.

- **Rati de pes dels recursos permanents:** Un complement del rati de qualitat del deute és el que divideix el patrimoni net més passiu no corrent o recursos permanents, com mostra l'Equació 12, que està integrat pels fons propis i el deute a llarg termini, pel patrimoni net més passiu total.

$$\text{Pes dels recursos permanents} = \frac{\text{Patrimoni net} + \text{Passiu no corrent}}{\text{Patrimoni net} + \text{Passiu total}}$$

Equació 12: Rati de pes dels recursos permanents

És un indicador del pes dels recursos permanents sobre el finançament total obtingut i ha de ser els suficientment elevat d'acord amb l'actiu fix i el fons de maniobra que calguin.

- **Rati de capacitat de devolució dels préstecs:** Es calcula dividint el benefici net més les amortitzacions pel total dels préstecs rebuts, com mostra l'Equació 13. Com més gran sigui el valor d'aquest rati, més capacitat es tindrà per poder tornar els préstecs ja que el numerador reflecteix el flux de caixa que genera l'empresa.

Aquest ritme es basa en la creença que els préstecs s'han de retornar amb el flux de caixa generat per l'empresa, mentre que els deutes amb proveïdors s'han de tornar amb els cobraments dels clients.

$$\text{Rati de capacitat de devolució dels préstecs} = \frac{\text{Benefici net} + \text{amortitzacions}}{\text{Préstecs rebuts}}$$

Equació 13: Rati de capacitat de devolució dels préstecs

- **Rati de despeses financeres sobre vendes:** Hi ha diversos ratis que, tot i que requereixen dades del compte de resultats, permeten comprovar si l'empresa pot suportar l'endeutament que té. El rati de despeses financeres sobre vendes es calcula dividint les despeses financeres per la xifra de vendes, com mostra l'Equació 14.

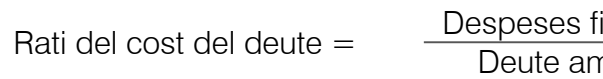
$$\text{Rati de despeses financeres sobre vendes} = \frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Vendes}}$$

Equació 14: Rati de despeses financeres sobre vendes

Aquest rati també es pot calcular deduint en el numerador els ingressos financers de les despeses financeres.

Quan el rati anterior és superior a 0,025 indica que les despeses financeres són excessives. Quan el valor està entre 0,015 i 0,025 és indicatiu de precaució i quan menor de 0,015 vol dir que les despeses financeres no són excessives en relació a la xifra de vendes. Tal com ja s'ha indicat, aquestes pautes són de tipus general ja que en sectors que treballin amb molt marge (com certes empresa del sector de serveis, per exemple) es podran suportar majors despeses financeres. En canvi, en empreses que treballin amb un marge molt reduït com els supermercats, per exemple, les despeses financeres han de ser menors.

- **Rati de cost del deute:** Es divideixen les despeses financeres pel saldo mitjà del deute amb cost (préstecs bancaris i descompte comercial, per exemple), com mostra l'Equació 15.


$$\text{Rati del cost del deute} = \frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Deute amb cost}}$$

Equació 15: Rati del cost del deute

Com més baix sigui el valor d'aquest rati més barat serà el deute remunerat que té l'empresa i, per tant, serà el reflex d'una situació millor. Aquest rati ha de comparar-se amb el cost mitjà dels diners durant el període per comprovar si el finançament té un cost raonable.

- **Cost mitjà del patrimoni net més passiu:** Un altre rati a utilitzar, i que també ha de ser reduït, és el que compren les despeses financeres dividides pel total del patrimoni net més passiu, com mostra l'Equació 16. Aquest rati dóna informació sobre el cost mitjà del patrimoni net més passiu.

$$\text{Cost mitjà del patrimoni net més passiu} = \frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Patrimoni net} + \text{Passiu}}$$

Equació 16: Rati cost mitjà del patrimoni net més passiu

D'aquesta manera, se sap el cost mitjà del patrimoni net més passiu en el cas que l'empresa pogués satisfer les pretensions dels seus propietaris.

L'òptim és que el rati sigui el més reduït possible, i sobretot, que sigui menor que el rendiment que s'obté de l'actiu.

El cost mitjà del patrimoni net més passiu calculat com s'acaba d'exposar porta a un concepte que ha despertat l'interès de les anàlisis dels darrers anys. Es tracta del VAE o valor afegit econòmic que es calcula deduint impostos i el cost del patrimoni net més passiu al benefici abans d'interessos i impostos (BAII).

Benefici abans d'interessos i impostos

- Impost de societats
- (Patrimoni net passiu) x (Cost mitja del patrimoni net més passiu)

Valor afegit econòmic

El VAE és un indicador de la capacitat de l'empresa per poder retribuir adequadament als que estan finançant i per generar recursos addicionals que afavoreixin l'autofinançament.

- **Cobertura de despeses financeres:** També és útil calcular el rati que divideix el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) per les despeses financeres, per obtenir la cobertura, com mostra l'Equació 17.

$$\text{Cobertura de despeses financeres} = \frac{\text{Benefici abans d'interessos i impostos}}{\text{Despeses financeres}}$$

Equació 17: Rati cobertura de despeses financeres

Com més alt sigui, menys benefici o resultat quedarà per remunerar de forma efectiva als propietaris de l'empresa. En el supòsit d'haver obtingut pèrdues, aquest rati donaria un valor negatiu, mancant per tant de sentit o significat (la cobertura seria nul·la).

☞ Ratis de rotació actius

Permeten estudiar el rendiment que s'obté dels actius. Els ratis de rotació es calculen dividint les vendes per l'actiu corresponent. El valor ideal dels ratis de rotació és que siguin el més elevats possible. Vegem els més usats:

- **Rotació d'actiu no corrent:** S'obté dividint les vendes per l'actiu no corrent, com mostra l'Equació 18.

$$\text{Rotació d'actiu no corrent} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu no corrent}}$$

Equació 18: Rotació d'actiu no corrent

Com més gran sigui el valor d'aquest rati vol dir que es generen més vendes en l'actiu no corrent.

- **Rotació de l'actiu corrent:** Es determina com el quocient entre les vendes i l'actiu corrent, com mostra l'Equació 19. L'actiu corrent apareix format per les existències, deutors i drets de cobrament a curt termini, inversions i crèdits financers amb venciment a menys d'un any i la tresoreria.

$$\text{Rotació de l'actiu corrent} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu corrent}}$$

Equació 19: Rotació de l'actiu corrent

Com més gran sigui el valor d'aquest rati vol dir que es generen més vendes en l'actiu corrent.

- **Rotació d'estocs:** S'obté dividint les vendes netes pel valor mitjà de les existències, com mostra l'Equació 20. Indica el nombre de vegades que els ingressos per vendes cobreixen la inversió en existències, és a dir, indica el nombre de vegades que es renova l'inventari o estoc en un període econòmic.


$$\text{Rotació d'estocs} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Estocs o existències}}$$

Equació 20: Rotació d'estocs

Atès que les existències estan a valor comptable, i concretament al seu cost històric, aquest rati es determina també incloent el denominador a preu de cost en comptes de a preu de venda, és a dir, el cost de les unitats venudes. En aquest cas, a més, el seu invers s'utilitza per determinar el període mitjà de venda.

Igual que els ratis anteriors, com més gran sigui la rotació d'estocs, vol dir que es generen més vendes amb menys inversió (en estocs, en aquest cas). Perquè el rati sigui més representatiu s'han de prendre les vendes a preu de cost (o cost de vendes, que inclou costos com ara els materials, per exemple), ja que l'estoc està valorat al preu esmentat.

- **Rotació de clients:** Es divideixen les vendes pel saldo de clients, com mostra l'Equació 21. Al saldo de clients s'afegeixen tots els comptes que representen crèdits als clients (efectes a cobrar, efectes descomptats pendents de venciment, efectes en gestió de cobrament):

$$\text{Rotació de clients} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Clients o realitzable}}$$

Equació 21: Rotació de clients

El valor d'aquest rati ha de ser el més gran possible perquè la inversió efectuada en clients generi la màxima venda possible.

També es pot calcular l'invers d'aquest rati per obtenir la inversió que s'ha d'efectuar en clients per cada unitat monetària de venda, es calcula com mostra l'Equació 22.

$$\text{Inversió en client per unitat monetària de venda} = \frac{\text{Clients o realitzable}}{\text{Vendes}}$$

Equació 22: Inversió en client per unitat monetària de venda

En coherència amb el que indica el rati de rotació de clients, aquest últim rati ha de ser tan reduït com sigui possible.

L'estudi dels ratis de rotació es fa analitzant l'evolució durant diversos anys. La situació ideal és que els ratis de rotació augmentin. Així, cada vegada es precisarà una inversió menor en actiu per al desenvolupament de l'activitat. Per tant, en tenir menys actius hi haurà menys passius i menys fons propis, i més eficient podrà ser l'empresa.

☞ Ratis de gestió de cobrament i pagament

Aquests ratis serveixen per comprovar l'evolució política de cobrament i pagament a clients i proveïdors respectivament.

- **Rati de termini de cobrament:** indica el nombre mitjà de dies que es triga a cobrar dels clients. Es calcula dividint els saldos que reflecteixen crèdits en relació amb els clients (saldo de clients, efectes a cobrar i efectes descomptats pendents de vèncer i deduint les bestretes de clients) per la venda mitjana diària, com mostra l'Equació 23.

$$\text{Rati termini de cobrament} = \frac{\text{Clientes + efectes}}{\text{Venda mitja diària}}$$

Equació 23: Rati termini de cobrament

Com la venda mitjana diària és igual a les vendes anuals dividides entre 365, aquest rati també es pot presentar com es mostra en l'Equació 24:

$$\text{Rati termini de cobrament} = \frac{\text{Clientes + efectes}}{\text{Venda mitja diària}} \times 365$$

Equació 24: Rati termini de cobrament

Al numerador del rati s'han d'incloure tots els deutes dels clients. Per evitar distorsions és recomanable afegir l'IVA (Impost sobre el Valor Afegit) repercutit a clients en el denominador, ja que en el numerador els comptes van amb IVA.

Com més baix sigui aquest rati indica que es cobra abans dels clients, la qual cosa és desitjable per a qualsevol empresa. Per ampliar la informació sobre la política de cobrament de l'empresa és recomanable calcular aquest rati per a diferents segments de la clientela, com a clients nacionals i els d'exportació, per exemple. També val la pena obtenir un desglossament del saldo dels comptes a cobrar en funció de l'antiguitat (fins a 30 dies, de 30 a 60 dies, de 60 a 90 dies, de 90 a 120 dies, etc.) i en funció de si han vençut o no.

- **Rati de termini de pagament:** Es calcula dividint el saldo de proveïdors, per les compres anuals i multiplicades per 365, com mostra l'Equació 25. Igual que amb el termini de cobrament ha d'afegir l'IVA suportat en el denominador perquè sigui comparable amb el numerador. Reflecteix el nombre de dies mitjana que es triga a pagar als proveïdors:

$$\text{Rati termini de pagament} = \frac{\text{Proveïdors}}{\text{Compres}} \times 365$$

Equació 25: Rati termini de pagament

Com més gran és el valor d'aquest rati implica que es triga més a pagar als proveïdors, de manera que aquests proporcionen més finançament i, per tant, és positiu. No obstant això, de la situació anterior cal distingir aquella que es produeix pel retard en el pagament en contra del que s'ha convingut amb els proveïdors. Aquesta última situació és totalment negativa per la informalitat que reflecteix i pel desprestigi que ocasiona. A més, pot provocar el tall de subministrament per part dels proveïdors. És recomanable comparar el valor del rati amb la mitjana del sector.

- **Rati de finançament de la inversió en clients per proveïdors:** Un altre rati interessant és el que divideix la inversió de proveïdors per la inversió en clients en un moment donat, com mostra l'Equació 26, per tal de comprovar que part de la inversió de clients és finançada pels proveïdors.

$$\text{Finançament de la inversió en clients per proveïdors} = \frac{\text{Proveïdors}}{\text{Clients}}$$

Equació 26: Finançament de la inversió en clients per proveïdors

Per tal de tenir les mínimes necessitats de finançament addicional, el que interessa és que aquest rati sigui elevat. En empreses com les cadenes de supermercat, aquest rati és bastant superior a 1, el que explica que tinguin excedents generats per la seva explotació per invertir-los.

- **Rati de finançament d'existències per proveïdors:** També es pot calcular la part de la inversió en existències que és finançada pels proveïdors, com mostra l'Equació 27.

$$\text{Rati de finançament d'existències per proveïdors} = \frac{\text{Proveïdors}}{\text{Existències}}$$

Equació 27: Rati de finançament d'existències per proveïdors

Com més elevat sigui el valor del rati, serà indicatiu que els proveïdors financen una part més gran de la inversió d'existències.

EL PODER PREDICTIU DELS RATIS

Diversos estudis basats en tècniques estadístiques i el denominat anàlisi discriminant demostren el poder de predicció que tenen els ratis. En aquest context l'anàlisi discriminant consisteix a identificar quins ratis i per a quins valors dels mateixos, es produeixen diferències importants entre empreses que fan fallida o suspenen pagaments i empreses que no han tingut problemes d'aquest tipus. Per realitzar aquest anàlisi es necessiten sòlids coneixements d'estadística i programes informàtics que ajudin a tractar la informació.

Aquestes anàlisis poden fer-se amb enfocaments unidimensionals, és a dir, usant ratis individualment, o amb enfocaments multidimensionals, que usen diversos ratis de forma simultània.

Enfocament unidimensional

Consisteix a considerar cada rati com independent dels altres. Per això s'aconsegueixen dues mostres d'empreses, unes que hagin tingut problemes financers importants i una altra que no els hagin tingut. Aquests estudis intenten detectar els ratis que discriminen de forma més clara a les empreses que gaudeixen de bona salut financera en relació a les empreses que pateixen fortes tensions de liquiditat i suspenen pagaments o fan fallida. Així, una investigació de Beaver va demostrar que diversos ratis tenen un alt poder predictiu, són els següents: *Deutes/Actiu*, *Benefici net / Actiu*; *Flux de caixa / Deutes totals* i *Fons de maniobra / Actiu*.

Malgrat l'interès despertat en els analistes per aquest tipus d'estudis les principals crítiques que rep l'anàlisi unidimensional se centren en la dificultat d'efectuar un diagnòstic homogeni per a una empresa, quan diversos ratis indiquen resultats diferents i en què no tenen en compte les relacions de dependència entre els diferents ratis.

Enfocament multidimensional

Aquest busca un indicador sintètic que permet diferenciar les empreses sanejades de les empreses amb problemes. Aquest tipus d'anàlisi afavoreix una avaluació global de la situació de l'empresa amb la utilització simultània de diversos ratis.

4.3. ANÀLISI DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES

4.3.1. OBJECTIUS

Un dels objectius de qualsevol empresa lucrativa és guanyar diners. Fins i tot en les empreses no lucratives, o en empreses públiques, no es poden permetre el luxe de perdre massa diners, de manera que també hi ha objectius relacionats amb els resultats mínims a aconseguir.

L'anàlisi econòmica ajuda a verificar com genera resultats una empresa i com millorar-los. Per això, les dades de base estan en els comptes de pèrdues i guanys.

L'anàlisi dels resultats ordinaris permet avaluar qüestions com les següents:

- Evolució de la xifra de vendes global i per productes.
- Evolució del marge brut i global dels productes.
- Evolució de les despeses d'estructura i de finançament.
- Càlcul de les vendes per cobrir despeses i per comprovar la viabilitat econòmica de l'empresa.
- Si s'analitzen quantes de resultats provisionals de futurs exercicis es podrà intentar optimitzar l'evolució del resultat futur

4.3.2. CÀLCUL DE PERCENTATGES

El primer pas de l'anàlisi econòmic és el càlcul de percentatges de resultats ordinaris. Per a això, s'obté el percentatge que representen les diferents despeses i beneficis sobre les vendes.

Una altra varietat del càlcul de percentatges dels resultats ordinaris és la destinació de cada 100 unitats monetàries venudes. Per a la seva elaboració, es classifiquen les despeses de manera que més interessi i seguidament es calcula el percentatge de cada despesa sobre les vendes.

És imprescindible, en revisar el compte de resultats, analitzar tots els resultats amb el màxim detall.

4.3.3. RATIS DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES

L'evolució de les vendes és una variable clau per al diagnòstic econòmic d'una empresa; de totes maneres, seria erroni considerar-la com una variable important a seguir, que és el que a vegades passa en algunes empreses, ja que impedeix detectar a temps altres problemes importants.

Les vendes poden analitzar-se a través de ratis com els següents:

- **Rati d'expansió de vendes:** Es calcula dividint les vendes d'un any dividides entre les vendes de l'any anterior, com mostra l'Equació 28.

$$\text{Expansió de vendes} = \frac{\text{Vendes any } n}{\text{Vendes any } (n-1)}$$

Equació 28: Expansió de vendes

Com més gran sigui aquest rati millor. Si es fa en unitats monetàries, en cas que sigui inferior a 1 més el percentatge d'inflació, significa que les vendes decreixen. Per exemple, si el percentatge d'inflació és del 5% anual perquè les vendes creixin, el rati d'expansió de vendes haurà de ser superior a 1,05. En aquest punt cal tenir en compte que la inflació no afecta per igual a tots els sectors. Per tant, s'haurà de conèixer quina és la inflació a la qual pertany la empresa a analitzar. També és útil comparar el valor d'aquest rati amb l'increment de preus de venda que ha realitzat l'empresa durant l'exercici corresponent.

L'expansió de vendes pot calcular-se també per productes o per segments de clientela.

Diversos ratis similars es poden calcular substituint les vendes pel valor afegit o per qualsevol altre marge o benefici. De fet, l'evolució de les vendes s'ha de contrastar amb la de indicadors com els següents per verificar, per exemple, si els creixements de vendes van acompanyats de creixements en marges i beneficis.

- **Evolució del BAI:** Es calcula dividint el BAI d'un any dividir entre el BAI de l'any anterior, com mostra l'Equació 29.

$$\text{Evolució del BAI} = \frac{\text{BAI } n}{\text{BAI } (n-1)}$$

Equació 29: Evolució del BAI

- **Evolució del BAI:** Es calcula dividint el BAI d'un any dividir entre el BAI de l'any anterior, com mostra l'Equació 30.

$$\text{Evolució del BAI} = \frac{\text{BAI } n}{\text{BAI } (n-1)}$$

Equació 30: Evolució del BAI

- **Evolució del BN:** Es calcula dividint el BN d'un any dividir entre el BN de l'any anterior, com mostra l'Equació 31.

$$\text{Evolució del BN} = \frac{\text{BN } n}{\text{BN } (n-1)}$$

Equació 31: Evolució del BN

Lògicament, interessaria que tots ells fossin el més elevats possibles.

- **Rati de vendes per empleat:** Divideix les vendes en unitats monetàries o en unitats de producte pel nombre mitjà d'empleats, com mostra l'Equació 32, i ha de ser el més elevat possible.

$$\text{Vendes per empleat} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Nombre d'empleats}}$$

Equació 32: Rati de vendes per empleat

- **Rati de quota de mercat:** Aquest rati reflecteix la part del mercat, en què opera una empresa, que és absorbida per aquesta. S'obté dividint la xifra de vendes de l'empresa per la del sector del mateix període, com mostra l'Equació 33.

$$\text{Quota de mercat} = \frac{\text{Vendes empresa}}{\text{Vendes sector}}$$

Equació 33: Rati de quota de mercat

Aquest rati, igual que l'anterior, es pot calcular en unitats físiques o en unitats monetàries. Així mateix, tots dos es poden obtenir per les vendes globals de l'empresa o per cadascun dels productes o famílies de productes. L'evolució de la quota de mercat que aconsegueix una empresa és un dels indicadors que millor informa del creixement que està experimentant en relació amb la marca del seu sector. Tots els ratis anteriors han de ser tan elevats com sigui possible.

4.4. ANÀLISI CONJUNT. RENDIBILITAT

4.4.1. ESTUDI DE LA RENDIBILITAT

L'anàlisi de la rendibilitat permet relacionar el que es genera a través del compte de pèrdues i guanys amb el que es necessita, d'actius i fons propis, per exemple, per a poder desenvolupar l'activitat empresarial.

Els principals ratis que s'analitzaran depenen de quatre variables: actiu, fons propis, vendes i benefici. A través d'aquestes quatre variables es poden obtenir els ratis de rendiment, rendibilitat, marge, palanquejament i rotació, com s'explica en el Diagrama 2.

- La rotació compara les vendes amb l'actiu.
- El marge es pot mesurar dividint el benefici per les vendes.
- La rendibilitat és la relació entre benefici i fons propis.
- El palanquejament compara l'actiu amb els fons propis.
- El rendiment és el benefici dividit per l'actiu.

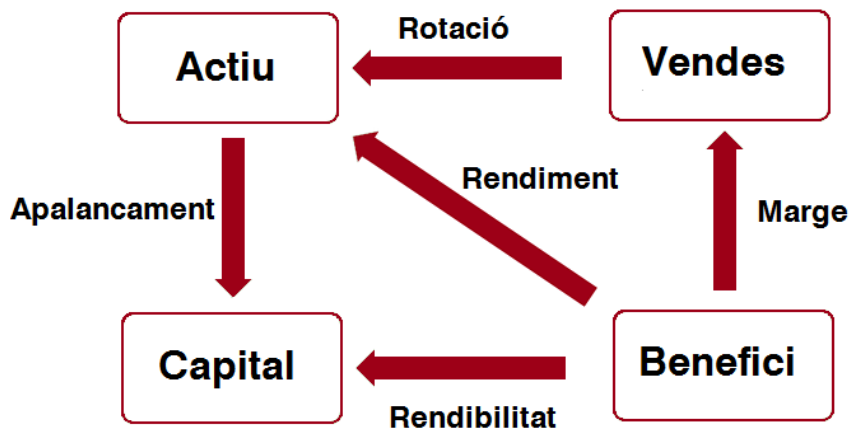


Diagrama 2: Explicació metodologia estudi de la rendibilitat. Elaboració pròpia.

4.4.2. RENDIBILITAT ECONÒMICA O RENDIMENT

La rendibilitat econòmica o rendiment és la relació entre el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) i l'actiu total, com mostra l'Equació 34. Es pren el BAII per avaluar el benefici generat per l'actiu, independentment de com es finança el mateix i, per tant, sense tenir en compte les despeses financeres. L'estudi del rendiment permetrà conèixer l'evolució i les causes de la productivitat de l'actiu de l'empresa.

$$\text{Rendiment} = \frac{\text{BAII}}{\text{Actiu total}}$$

Equació 34: Rendiment

Com més elevat sigui el rendiment millor, perquè indicarà que s'obté més productivitat de l'actiu. Si d'un any a l'altre el rati de rendiment disminueix vol dir que aquesta empresa perd rendibilitat del seu actiu.

El rendiment pot comparar-se amb el cost mitjà del patrimoni net més passiu de la empresa, o cost mitjà del finançament, i es tracta d'aconseguir que el rendiment de l'actiu superi al cost mitjà del finançament (interessos del deute més dividendes desitjats pels accionistes), com es veu en l'Equació 35.

$$\text{Rendiment de l'actiu} > \text{Cost mitjà del finançament}$$

Equació 35: Comparació idònia entre el rendiment de l'actiu i el cost mitjà del finançament

Quan es compleix l'anterior, el benefici de l'empresa és suficient per atendre el cost del finançament. En cas contrari, el benefici és insuficient i no es podrà atendre els costos financers del deute, més els dividendes desitjats pels accionistes.

Una altra forma alternativa de calcular el rendiment és fent-ho després d'impostos, com s'expressa en l'Equació 36.

$$\text{Rendiment net} = \frac{\text{Benefici net} + \text{Despeses financeres}}{\text{Actiu}}$$

Equació 36: Rendiment net

El rendiment pot ser dividit en dos ratis que explicaran millor les causes de la seva evolució. Si multipliquem el rati de rendiment per Vendes / Vendes:

En l'Equació 37 i l'Equació 38 variem l'ordre dels factors, sense que això alteri el producte:

$$\text{Rendiment} = \frac{\text{BAIL} \times \text{Vendes}}{\text{Actiu total}} \times \frac{\text{Vendes}}{\text{Vendes}}$$

Equació 37: Rendiment

D'aquesta forma s'aconsegueix explicar el rendiment a través de dos ratis. El primer és la rotació d'actiu i el segon el marge de vendes.

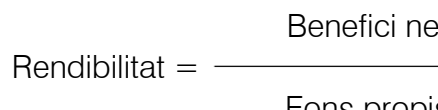
Per augmentar el rendiment, caldrà augmentar el preu de venda dels productes i/o reduir els costos aconseguint d'aquesta manera que el marge pugi. Una altra alternativa seria augmentar la rotació venent més i/o reduint l'actiu.

$$\text{Rendiment} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu total}} \times \frac{\text{BAIL}}{\text{Vendes}}$$

Equació 38: Rendiment

4.4.3. RENDIBILITAT FINANCERA

La rendibilitat financera o rendibilitat pròpiament dita, és la relació entre el benefici net i els fons propis, com s'expressa en l'Equació 39.


$$\text{Rendibilitat} = \frac{\text{Benefici net}}{\text{Fons propis}}$$

Equació 39: Rendibilitat

La rendibilitat és, per a les empreses lucratives, el rati més importants ja que mesura el benefici net generat en relació a la inversió realitzada pels propietaris de l'empresa. Sense dubte, excepte rares excepcions, els propietaris d'una empresa inverteixen en ella per obtenir una rendibilitat suficient. Per tant, aquest rati permetrà mesurar el major objectiu del inversor.

A mesura que el valor del rati de rendibilitat sigui més gran, millor serà aquesta. en qualsevol cas, com a mínim ha de ser positiva o superior a les expectatives dels accionistes. Aquestes expectatives solen estar representades pel denominat cost d'oportunitat que indica la rendibilitat que deixen de percebre els accionistes per no invertir en altres alternatives financeres de risc similar. També és útil comparar la rendibilitat financera que obté una empresa amb la rendibilitat de les inversions de risc gairebé nul, com és el Deute Públic, per exemple.

4.4.4. PLANAQUEJAMENT FINANCER

El palanquejament financer estudia la relació entre el deute i els fons propis, d'una banda, i l'efecte de les despeses financeres en els resultats ordinaris, de l'altra. En principi, palanquejament financer és positiu quan l'ús de deute permet augmentar la rendibilitat financera de l'empresa. En aquest cas, el deute és convenient per elevar la rendibilitat financera.

Quan una empresa augmenta el seu deute, disminueix el benefici net en augmentar les despeses financeres. D'altra banda, a l'utilitzar més deute disminueix la proporció de fons propis i, per tant, el denominador del rati de rendibilitat financera disminueix amb el que pot augmentar aquest rati, com s'explica en l'Equació 40.

$$\uparrow \text{Rendibilitat financera} = \frac{\text{Benefici net}}{\downarrow \text{Fons propis}}$$

Equació 40: Rendibilitat financera

Perquè això sigui així, els fons propis han de disminuir proporcionalment més que el benefici net. Una de les formes de comprovar si una empresa té palanquejament financer positiu, és utilitzant els dos ratis de l'Equació 41.

$$\frac{\text{Benefici abans d'impostos}}{\text{Benefici abans d'interessos i impostos}} \times \frac{\text{Actiu}}{\text{Fons propis}}$$

Equació 41: Palanquejament financer

Els ratis de l'Equació 40 i de l'Equació 41 estan inclosos en la descomposició de la rendibilitat. Perquè la rendibilitat financera augmenti a través de l'ús del deute, el producte d'aquests dos ratis ha de ser superior a 1. Arribats a aquest punt convindria aclarir que no sempre que el palanquejament financer sigui positiu el deute és beneficiosa per a l'empresa, ja que el palanquejament financer només informa de si l'ús del deute fa augmentar la rendibilitat financera. En canvi, el palanquejament financer no té en compte si el deute és excessiva o si es pot tornar o no. A vegades suspenen pagaments, per problemes de liquiditat, empreses amb rendibilitats elevades. Quan el producte dels dos ratis és inferior a 1, significa que el deute no li convé a l'empresa per reduir la seva rendibilitat financera.

5. BASE DE DADES - SABI

Les dades disponibles a l'estadística oficial (com ara les d'afiliació a la seguretat social) no permeten aprofundir en l'especialització productiva dels municipis de la província ja que només ofereixen dades desagregades per subsectors d'activitat per a municipis majors de 4.000 habitants. Lleida compta amb una gran majoria de municipis petits, per la qual cosa resulta difícil obtenir aquest coneixement amb les estadístiques oficials.

Una font que permet obtenir una mostra representativa de les empreses localitzades a un territori és la base de dades SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), que obté del Registre Mercantil la informació de les empreses domiciliades a Espanya. Les empreses segueixen la codificació de la Classificació d'Activitats i ofereix informació detallada de les activitats que realitzen, els ingressos, nombre de treballadors, localització etc. La base també permet conèixer l'estat de les empreses, és a dir, si estan actives o pel contrari estan tancades, en fallida o similar.

SABI mostra per cada empresa una fitxa individual, on hi apareix diferent informació, com serien la de la pròpia empresa, la legal i el tipus de comptes, els grups i tamany, la classificació sectorial, el perfil financer, el nombre d'empleats, les dades del balanç de situació i del compte de pèrdues i guanys, dades dels administradors, etc. En l'ANNEX s'adjunta el tipus de fitxa que ens proporciona la base de dades, s'ha elaborat sense mostra dades de cap empresa concreta, únicament per poder comprovar el seu format.

Tot i ser molt completa, aquesta base no inclou totes les empreses registrades a un territori, i tampoc ofereix informació exhaustiva sobre els treballadors, ja que és una dada que les empreses donen de forma voluntària i no sempre està disponible per al conjunt de la mostra. Un altre inconvenient és que l'any de referència de les dades de les empreses no és sempre homogènia, donant-se un desfasament d'un o dos anys de mitjana entre les empreses. Un tercer inconvenient, citat també a altres estudis que fan servir aquesta base, és que queden fora de la mateixa els autònoms, les associacions, fundacions i el sector públic, cosa que s'ha de tenir present a l'hora d'analitzar les dades. En tot cas, els avantatges superen aquests inconvenients donat el gran detall de les dades empresarials, molt difícil d'obtenir sense aquesta base.

S'ha reunit, per a la seva anàlisi, la informació de totes les petites i mitjanes empreses registrades a la base SABI de la província de Lleida dedicades al sector de la construcció d'habitatges.

6. ANÀLISI DESCRIPTIU DE LA MOSTRA

L'anàlisi econòmica-financera és un conjunt de tècniques utilitzades per diagnosticar l'estat i perspectives d'una empresa, per tal de poder prendre mesures oportunes i decisions adequades en el moment que es requereixi. L'anàlisi que a es realitza a continuació, es centrarà en els anys estudiats, el 2003, 2007, 2011 i 2014; basant-se en les dades obtingudes gràcies a la base de dades SABI, d'on s'han extret els comptes de pèrdues i guanys i els balanços de totes les PIMES del sector de la construcció de la província de Lleida amb dades disponibles durant aquests anys.

Com dèiem al principi, per poder analitzar de forma realista el que ha succeït i succeeix en la nostra província, s'utilitzaran totes les PIMES del sector, que tinguin una activitat, fonamentalment basada en el sector de la construcció d'habitatges.

Amb les dades dels balanços de situació i dels comptes de pèrdues i guanys, de cadascuna d'elles, extrets de la base de dades SABI, s'han obtingut uns valors mitjans, així com els valors mínims i màxims, en les partides econòmiques o ratis més importants i significatius, que ens seran molt útils per a obtenir conclusions crítiques de l'evolució soferta per les empreses de forma unitària i pel conjunt de totes aquestes.

De la mateixa manera, s'han obtingut diversos ratis que ens serviran de molta ajuda, a l'hora d'analitzar els balanços i comptes de les empreses, així com també, els rendiments i rendibilitats globals del sector.

Cal assenyalar que per poder realitzar una anàlisi equitatiu i homogeni, l'estudi en el qual intervenen les empreses abasta des de l'any 2003 fins a l'any 2014. La raó per la qual el període no s'ha allargat fins al 2015 és que les empreses tenen tot un any per presentar els comptes de l'exercici anterior.

6.1. EMPRESES

Els criteris per seleccionar les empreses han estat els següents:

- ✓ Empreses del sector de la construcció d'edificis.
- ✓ Empreses de la província de Lleida.
- ✓ Empreses amb un nombre de treballadors entre 9 i 250.
- ✓ Codi CNAE:
 - 41: Construcció d'edificis
 - 412: Construcció d'edificis
 - o 4121: Construcció d'edificis residencials
 - o 4122: Construcció d'edificis no residencials

S'estudien les empreses amb el Codi CNAE 412, que inclouen les empreses de construcció d'edificis residencials i no residencials, no s'estudien les empreses amb el Codi CNAE 41 perquè s'hi inclouria les empreses de promoció immobiliària que no són concepte d'estudi.

S'adjunta a l'ANNEX les taules amb el nom de totes les empreses analitzades, es troba una taula pels quatre períodes on s'hi especifica els noms de totes les empreses existents en el període i la localitat de cada una d'elles.

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
84	90	88	96	99	100	83	74	65	58	53	49	46

Taula 4: Evolució del número d'empreses dedicades al sector de la construcció a la província de Lleida de 9 a 250 treballadors.

En la Taula 1 Taula 4 es pot comprovar el nombre de petites i mitjanes empreses dedicades al sector de la construcció de la província de Lleida. Com es pot comprovar, veiem com des de el 2002 el nombre d'empreses va augmentant progressivament, fins a arribar al seu màxim l'any 2007 amb 100 empreses. A partir d'aquest any, comença a decreixer el nombre d'empreses existents fins quedar-nos en 46 empreses en l'any 2014, el mínim, observem que el nombre d'empreses del 2007 es veu reduït en més d'un 50% al 2014.

L'evolució del nombre d'empreses existents es veu demostrada gràficament en el Diagrama 3, on apareix representat en l'eix X l'any i en l'eix Y el nombre d'empreses. La línia mostra el gran descens del nombre d'empreses a partir del 2007 fins l'actualitat.

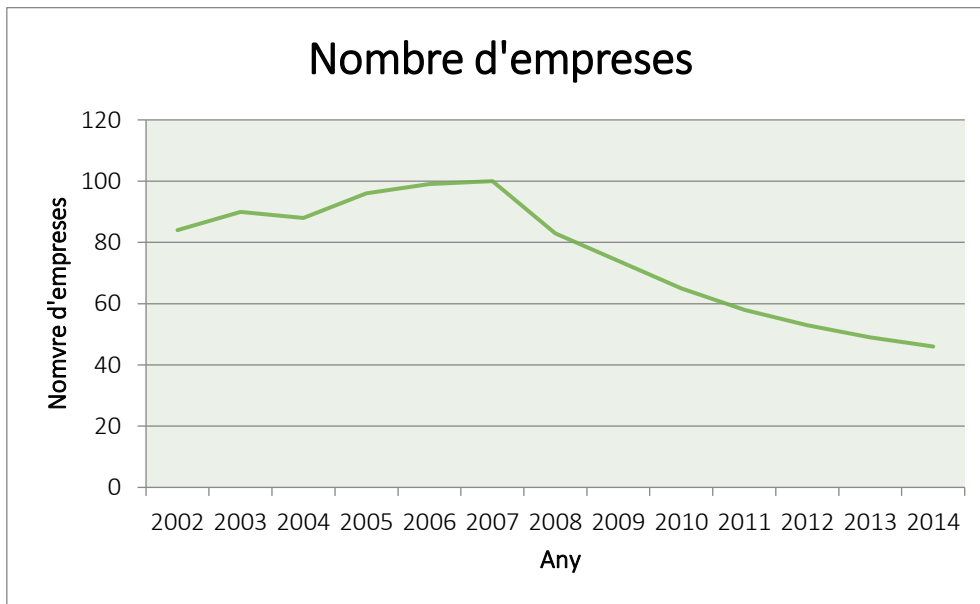


Diagrama 3: Nombre d'empreses per període

A continuació s'exposa la fluctuació de les empreses durant el període 2003 - 2014, s'explica com s'ha produït l'evolució del nombre d'empreses explicat anteriorment.

En el Diagrama 4 es representa en la part superior el nombre d'empreses creades en cada període, en la part central s'exposa el nombre d'empreses existents i les que continuen actives entre els períodes i en la part inferior les empreses que s'han dissolt.

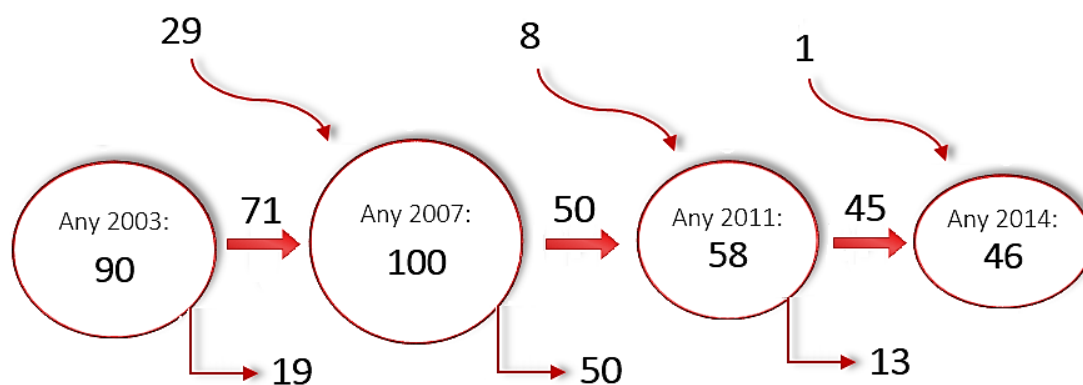


Diagrama 4: Fluctuació d'empreses

El Diagrama 4 mostra que l'any 2003 existien 90 empreses amb les característiques citades anteriorment, d'aquestes 90 l'any 2007 en continuen actives 71, durant el període 2003 – 2007 s'han creat 29 empreses que el 2007 continuen actives i 19 de les que ho estaven el 2003 per diversos motius ja no estan actives l'any 2007. De les 100 empreses actives l'any 2007, únicament 50 es mantenen actives fins l'any 2011, les altres 50 ja no ho estan. De les empreses actives l'any 2011, 8 s'han creat després del 2007. L'any 2014 continuen actives 45 empreses que ja ho estaven el 2007, durant el període 2011 – 2014 s'ha creat únicament una empresa que continuï activa el 2014 i 13 empreses actives al 2011 ho han deixat d'estar al 2014.

En el Diagrama 5 es pot comprovar el càlcul de la fluctuació d'empreses i el resultat obtingut en cada any.

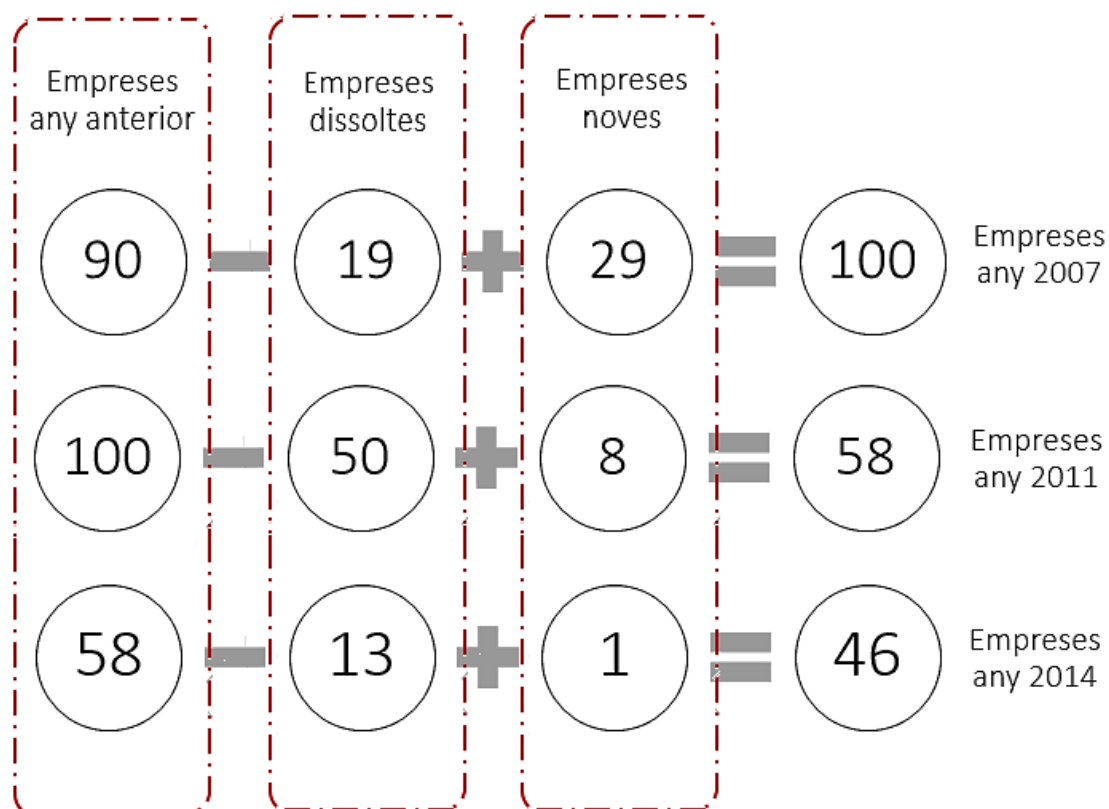


Diagrama 5: Càlcul fluctuacions d'empreses

Segons mostra la base de dades SABI durant el període 2003 – 2014 a la província de Lleida es creen 46 PIMES constructores, d'aquestes 46, 14 es creen l'any 2003, 11 es creen l'any 2005, 6 es creen el 2006 i 7 es creen el 2007, aquest període ja suma 38 empreses de les 46. La resta es crea durant el 2011 i el 2013. Això significa que durant l'últim període estudiat l'aparició de noves empreses es gaire nul·la.

6.2. TIPUS DE SOCIETAT

Al llarg de l'estudi trobem 5 tipus de societats, societats limitades (SL), societats anònimes (SA), cooperatives (COOP), societats de responsabilitat limitada (SRL) i SAU societat anònima unipersonal, en la Taula 5 es mostra el nombre de societats existents en cada període segons el tipus, també s'expressa gràficament en el Diagrama 6.

	2003	2007	2011	2014
SL	74	83	47	37
SA	13	13	9	7
COOP	1	2	0	0
SRL	1	1	1	1
SAU	1	1	1	1
TOTAL	90	100	58	46

Taula 5: Tipus de societat

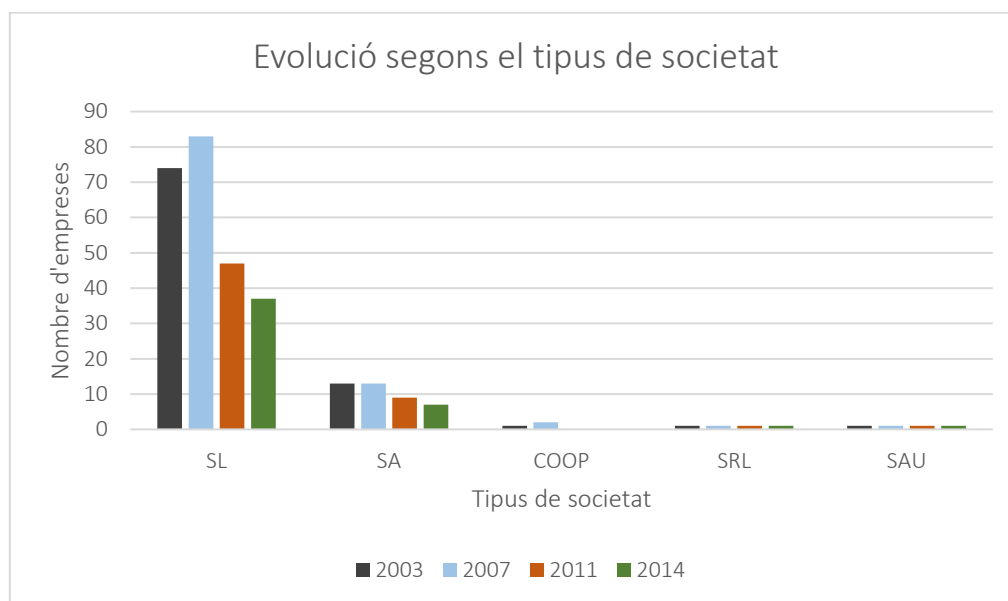


Diagrama 6: Tipus de societat

Es comprova en el Diagrama 6 que el tipus de societat més freqüent és la Societat Limitada, però el nombre d'aquestes disminueix entre el 2007 i el 2014 més d'un 50%. Els altres tipus de societats a comparació de les S.L. són minoria.

6.3. ANY DE CREACIÓ

Cal destacar dels anys de creació de les empreses que la major part de les empreses estudiades van ser creades entre els anys 1990 i 1999. Li segueixen les empreses creades entre els anys 2000 i 2003, que correspon al boom de la construcció.

En la Taula 6 s'expressa el període en que es van crear les empreses existents ens els quatre períodes estudiats, es mostra gràficament en el Diagrama 7. Es veu que en l'any 2007, l'any on més empreses estudiem, 64 empreses van ser creades en aquest dos períodes (1990-2003), d'un total de 100. Els períodes on menys empreses es van crear són els dos més recents, 2008-2011 i 2012-2014, creant-se únicament un total de 6 empreses.

	1960-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003	2004-2007	2008-2011	2012-2014
Any 2003	5	13	42	30	-	-	-
Any 2007	5	13	39	25	18	-	-
Any 2011	5	7	21	12	10	3	-
Any 2014	5	6	17	8	7	1	2

Taula 6: Relació del nombre d'empreses per l'any de creació

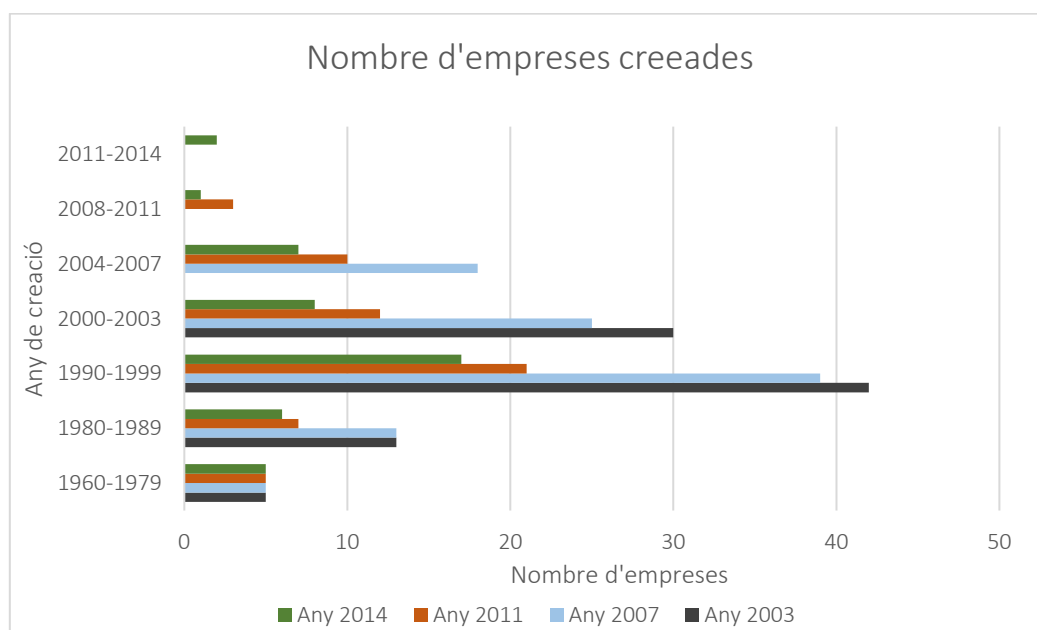


Diagrama 7: Relació del nombre d'empreses per l'any de creació

6.4. ESTAT ACTUAL DE LES EMPRESES

En la Taula 7 es mostra una de les dades més sorprenents de l'estudi, ja que moltes de les empreses estudiades ja no estan en actiu actualment. Les empreses que no estan ja en actiu queden dividides de la manera que es mostra en la Taula 7 en funció dels anys d'estudi. Aquesta taula queda representada gràficament en el Diagrama 8.

	Any 2003	Any 2007	Any 2011	Any 2014
Actives	37	45	45	46
Dissolta	7	9	2	-
Extingida	11	7	1	-
Il·localitzable	2	3	3	-
Inactiva	1	1	-	-
Tancament fulla registral	14	8	-	-
Possible tancament fulla registral	17	26	7	-
Tancament provisional fulla registral	1	1	-	-

Taula 7: Estat actual de les empreses

S'observa que la gran majoria de les empreses no actives estan en estat de tancament de full registral o possible tancament, això succeeix perquè empreses tenen l'obligació de registrar els seus actes en el Registre Mercantil, l'incompliment d'això comporta al cap d'un any el tancament provisional del full registral d'aquesta empresa, aquest tancament es pot retirar si es presenten els comptes dels exercicis no inscrits; si això no succeeix en les pròximes setmanes s'aprovarà l'avantprojecte de Llei de la Jurisdicció Voluntària que molt probablement inclourà una disposició per la qual el Registre Mercantil podrà cancel·lar d'ofici la informació registral de les societats que no hagin presentat els seus comptes anuals en el Registre mercantil el dels sis exercicis anteriors.

Com mostra la Taula 7, de les 100 empreses existents l'any 2007, actualment únicament 48 estan actives, 32 estan amb tancament definitiu, possible o provisional de la seva fulla registral, i la resta, 20 en altres estats inactius.

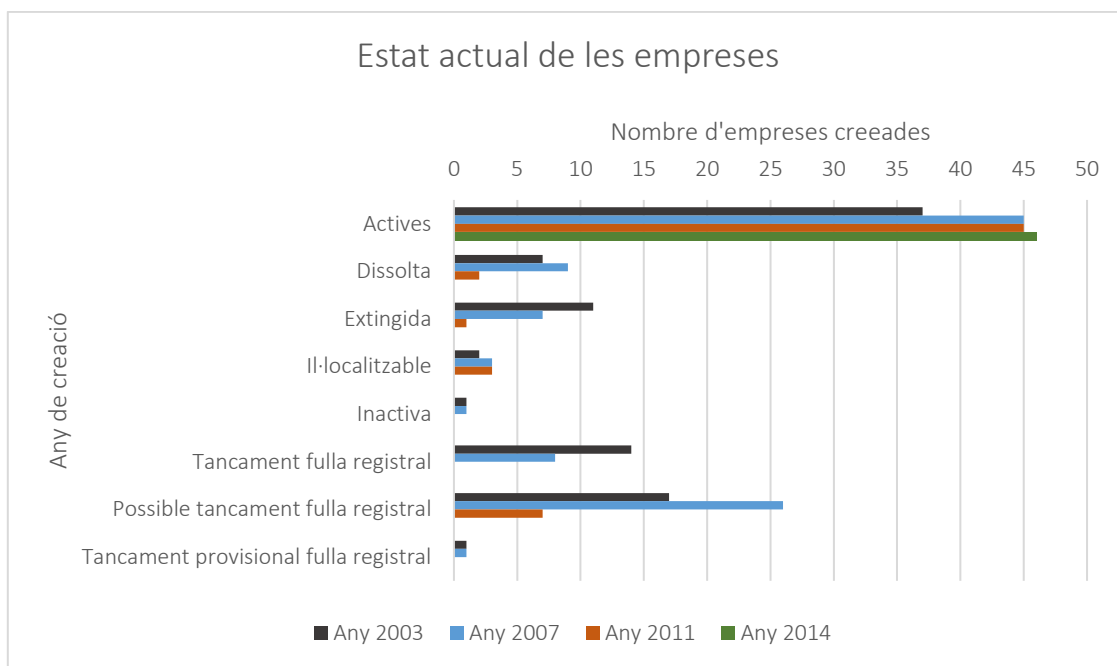


Diagrama 8: Estat actual de les empreses

6.5. NÚMERO DE TREBALLADORS

Com ja s'ha comentat, les empreses qüestió d'estudi són les PIMES, que van dels 9 als 250 treballadors. En la Taula 8 i el Diagrama 9 s'exposa el nombre d'empreses que tenen el rang de treballadors exposat en cada període.

La Taula 8 mostra en la primera fila el interval del nombre de treballadors i en les següents el nombre d'empreses, distingint els 4 períodes. Són majoria les empreses petites, fins a 50 empleats. En aquest interval, la majoria d'empreses tenen entre 9 i 10 empleats, seguit de les empreses de entre 16 i 25 treballadors. Són molt poques les empreses amb més de 100 o més de 200 empleats.

Concretament existeix una única empresa que en tots els anys estudiats supera els 100 empleats, la qual tenia 206 empleats l'any 2003, 233 l'any 2007, 190 l'any 2011 i 132 l'any 2014.

	9-10	11-15	16-25	26-45	46-100	+100	+200
Any 2003	31	19	14	18	7	-	1
Any 2007	20	21	32	19	6	1	1
Any 2011	15	15	12	11	2	1	-
Any 2014	12	12	13	7	1	1	-

Taula 8: Nombre de treballadors

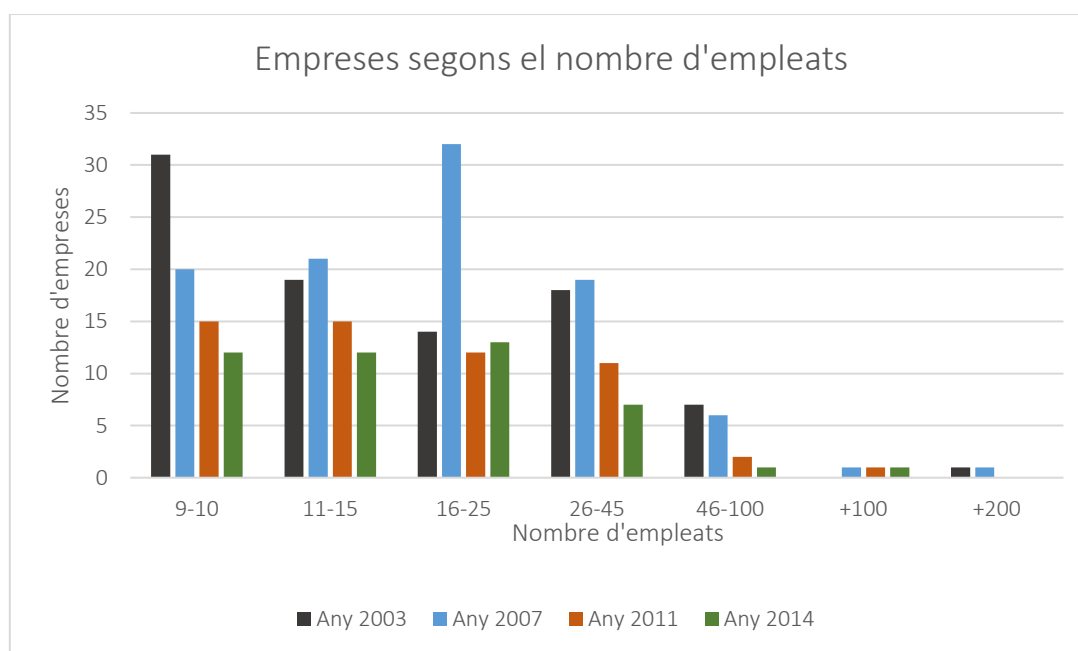


Diagrama 9: Nombre d'empleats segons el període

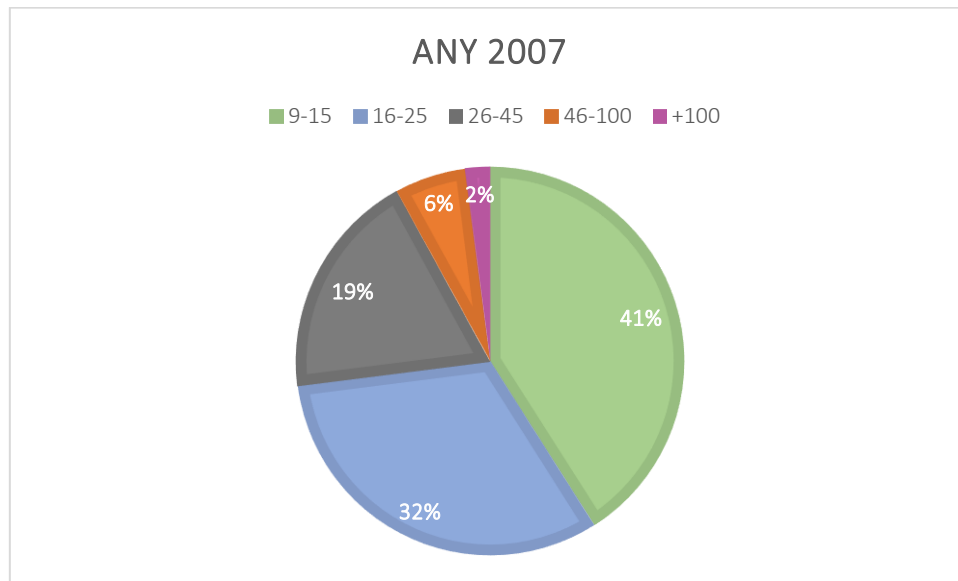


Diagrama 10: Nombre d'empleats l'any 2007

El Diagrama 10 ens mostra el percentatge que ocupen les empreses segons el nombre de treballadors en l'any 2007. Un 41% de les empreses constructores de Lleida en l'any 2007 tenen entre 9-15 treballadors, un 32% en tenen entre 16 i 25, sumant entre tots dos grups un 73%, per tant, s'observa com gairebé tres quarts parts de les empreses que s'estudiaran són petites empreses. Tan sols un 8% del total de les empreses són grans.

6.6. LOCALITAT

Amb el que respecta al domicili de les seus de les empreses seleccionades es troba molt dispers, ens fixem en l'any 2007, que és en qual tenim el major nombre d'empreses.

La Taula 9 mostra el nombre d'empreses per localitats, destaca que un 26% de les empreses estudiades es troben a la capital de la província, Lleida, les altres empreses queden repartides pel territori, trobant-ne un major número als municipis amb més habitants. Se n'exceptua Vielha, ja que és el segon municipi amb més empreses constructores, però no consta d'un elevat nombre d'habitants, però aquest fet es deu a que es tracta d'un municipi molt allunyat de la resta i és la principal seu de les empreses al Pirineu Lleidatà. Els que el segueixen, municipis com Tàrraga, Solsona, Balaguer i Cervera són dels municipis amb major nombre d'habitants en la província de Lleida.

Any 2007	
Lleida	26
Vielha	6
Tàrraga	5
Solsona	5
Balaguer	4
Alfarràs	4
Cervera	3
Altres	47

Taula 9: Nombre d'empreses per localitats

6.7. ÍNDEXS DE CONCENTRACIÓ

6.7.1. COEFICIENT DE CONCENTRACIÓ C₄

L'índex C₄ és una mesura de concentració de mercat. És calcula dividint el sumatori de les vendes de les 4 empreses que mostren les vendes més elevades entre les vendes total del període, el resultat obtingut és multiplica per cent per obtenir un percentatge, com s'expressa en l'Equació 42.

Paràmetres de lectura:

- Menor a 33% indica un mercat poc concentrat.
- Entre 33% i 67% indica un mercat moderadament concentrat.
- Major a 67% indica un mercat altament concentrat.

Mentre més gran sigui aquest índex major nivell de concentració hi ha per part de les 4 empreses més grans, llavors podrem concloure si estem davant d'un mercat poc concentrat, moderadament concentrat o altament concentrat.

En la Taula 10 es presenten els resultats del coeficient C₄ de concentració del mercat.

$$C_4 = \frac{\Sigma(\text{Vendes 4 majors empreses})}{\text{Vendes totals}} \times 100$$

Equació 42: Coeficient de concentració C₄

	2003	2007	2011	2014
$\Sigma(\text{Vendes 4 majors empreses})$	110.032	186.549	159.833	102.824
Vendes totals	207.779,2	419.237,8	226.789,8	146.423,6
C ₄ (%)	52,96	44,50	70,48	70,22

Taula 10: Coeficient de concentració C₄

En la Taula 10 s'observa que l'índex de concentració C_4 varia entre 44,50% i 70,48%; aquest interval mostra que es troba un mercat concentrat. Es considera que els valors de l'índex entre 33% i 67% indiquen un mercat moderadament concentrat, situació que es dona en el primer període, anys 2003 i 2007; els percentatges majors a 67% indiquen un mercat altament concentrat, situació que es dona en l'últim període, 2011 i 2014.

És raonable que els anys 2003 i 2007 el mercat fos moderadament concentrat, pel fet que la construcció era el principal motor de l'economia Lleidatana, moltes empreses s'hi dedicaven a causa dels grans beneficis que aportava, en canvi, a partir del 2007, quan la construcció entra en decadència el mercat es concentra perquè només les grans empreses hi poden fer front, la majoria de les petites empreses deixen la seva activitat constructora per la impossibilitat de mantenir-se actives durant els anys de crisi.

Els resultats obtinguts en aquest apartat s'expressen gràficament en el Diagrama 11.

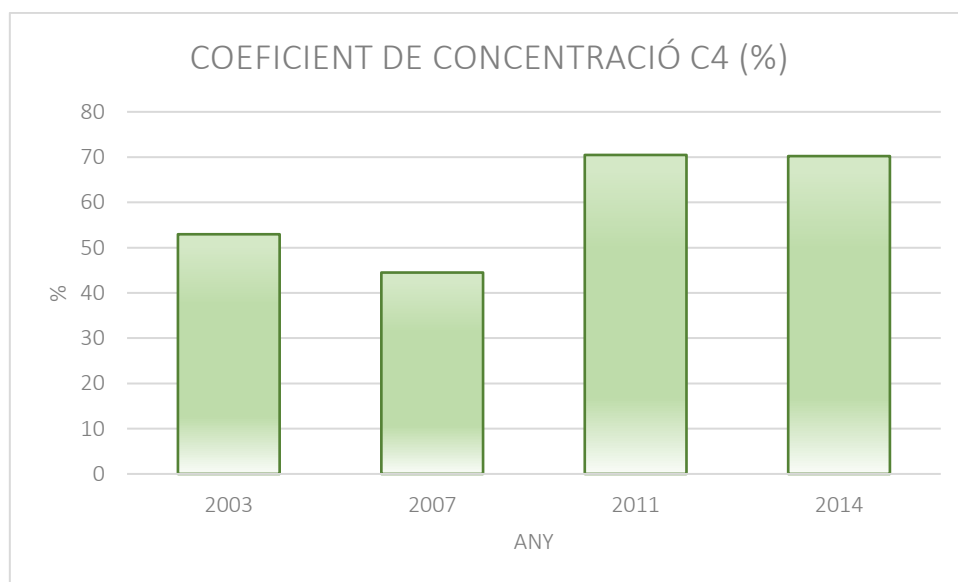


Diagrama 11: Coeficient de concentració C_4

6.7.2. ÍNDEX DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN

L'Índex de Herfindahl Hirschmann (IHH) és una mesura de la concentració econòmica en un mercat. A més alt l'índex, més concentrat i menys competitiu és el mercat.

L'índex HH es calcula per cada empresa i pren valors dins del rang 1 - 10.000. Sent 1, el nivell en el qual no hi ha concentració absoluta i 10.000 el nivell on hi ha monopoli.

Paràmetres de lectura:

- L'índex HH sota 1.000 indica un mercat no concentrat.
- Un índex HH entre 1.000 i 1.800 indica un mercat moderadament concentrat.
- Un índex HH sobre 1.800 indica un mercat altament concentrat.

Aquest índex es la suma de les participacions percentuals del mercat al quadrat de cada una de les empreses, com s'expressa en l'Equació 43. A partir del resultat també podem observar si estem davant d'un mercat poc concentrat, moderadament concentrat o altament concentrat.

$$IHH = \sum \left(\frac{\text{Vendes } i}{\text{Vendes totals}} \right)^2$$

Equació 43: Índex de concentració de Herfindahl-Hirschman

La Taula 11 presenta les participacions de les empreses estudiades en cada període, s'ordenen els valors de major participació a menor de les 10 empreses amb els valors més grans, a posterior es mostra la suma de participació de la resta d'empreses i finalment la suma d'aquestes. Aquestes participacions són en funció de les vendes de cada empresa respecte al total del sector.

El valor obtingut és un percentatge, per tant, la suma de totes les participacions a de ser 100.

La Taula 11 mostra que existeixen en cada període dos valors de participació molt elevats respecte a la resta, exceptuant-ne el 2003 on els valors importants serien 3. L'any 2003, les tres empreses principals es van emportar un 49,1% de les vendes de tot el sector, el 2007 les dos majors empreses es van endur un 37,9%, amb gran diferència l'any 2011, dos empreses s'emporten un 62,9% de les vendes de tot el sector i en el 2014 les dos majors empreses s'enduen un 61,8%

	2003	2007	2011	2014
Participació empresa 1	29,3	27,7	42,6	35,4
Participació empresa 2	9,9	10,2	20,3	26,4
Participació empresa 3	9,9	3,3	3,8	4,3
Participació empresa 4	3,9	3,2	3,7	4,1
Participació empresa 5	2,7	2,7	3,3	3,5
Participació empresa 6	2,2	2,2	3,1	2,0
Participació empresa 7	2,1	2,2	1,7	1,9
Participació empresa 8	2,0	2,0	1,7	1,5
Participació empresa 9	2,0	1,8	1,4	1,4
Participació empresa 10	1,9	1,8	1,3	1,4
Σ Participació altres empreses	34,2	42,8	17,1	18,0
SUMA PARTICIPACIONS	100,0	100,0	100,0	100,0

Taula 11: Participacions empreses en %

La Taula 12 presenta els resultats del IHH (Índex de Herfindahl-Hirschmann) de concentració del mercat, s'obté elevat al quadrat les participacions de la Taula 11 i sumant-les. Per tant, com és mostra en els paràmetres de lectura, entenem un mercat on el 2003 era moderadament concentrat, canviant de tendència al 2007 on el mercat passa a ser no concentrat. Els darrers períodes, 2011 i 2014, el mercat és altament concentrat, això succeeix pel fet comentat anteriorment de que dos empreses produeixen més del 60% de les vendes de tot el sector.

	2003	2007	2011	2014
IHH	1.129,7	959,5	2.296,6	2.029,7

Taula 12: Índex de concentració de Herfindahl-Hirschman

La corba de concentració representada en el Diagrama 12: Corba de concentració descriu la relació entre el percentatge acumulat de participació en el mercat i el numero acumulat d'empreses del mateix, respecte al conjunt del sector, ordenades amb orde descendent d'acord amb la concentració de cada una. Si la línia fos recta, totes les empreses tindrien la mateixa quota de mercat.

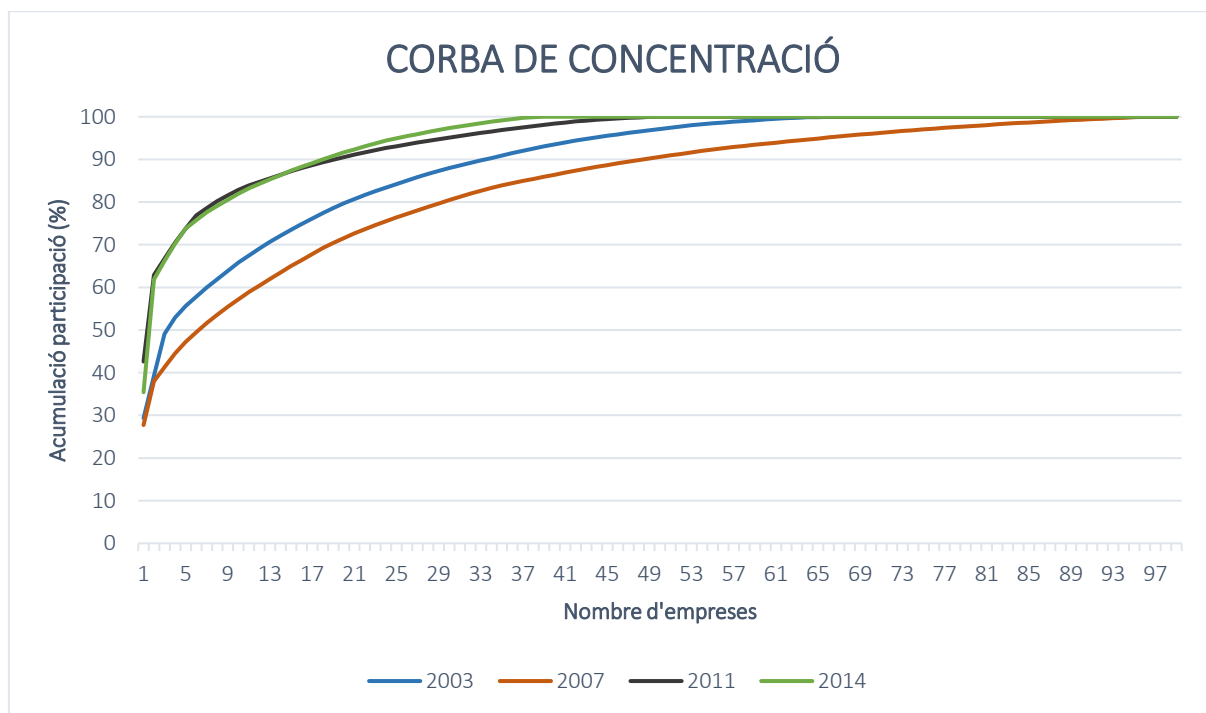


Diagrama 12: Corba de concentració

Les corbes, separades per períodes del Diagrama 12 demostren l'alta desigualtat en la distribució de les quotes de mercat com a característica estructural que destaca en aquest sector. Els anys amb menys desigualtat del sector són el 2007 i el 2003, com s'ha comentat anteriorment aquests dos anys eren on el mercat es mostrava menys concentrat, s'observa que en els anys 2011 i 2014 la distribució del mercat es gairebé idèntica.

Es interessant repetir el procés exclouent la primera empresa, com si no existís ella ni les seves vendes, hem d'obtenir un mercat bastant menys concentrat, ja que la primera empresa, que ens els 4 anys es la mateixa, s'emporta un gran percentatge de la quota de mercat. La Taula 13 ens mostra la nova repartició de les participacions de les empreses, a partir d'aquestes participacions es calcula el nou IHH, els resultats es mostren en la Taula 14. Aquesta mostra la diferència de l'índex en comparació a la Taula 12, anteriorment l'IHH. L'empresa 1 l'any 2011 s'emportava un 42,6% de la quota de mercat, l'IHH aquest any era de 2.296,6 en el segon càlcul l'IHH passa a ser de 1.458,8 obtenim una diferència molt gran perquè la seva participació també ho era.

	2003	2007	2011	2014
Participació empresa 1	14,0	14,2	35,4	41,0
Participació empresa 2	13,9	4,6	6,7	6,6
Participació empresa 3	5,5	4,4	6,5	6,3
Participació empresa 4	3,8	3,8	5,7	5,5
Participació empresa 5	3,0	3,0	5,4	3,0
Participació empresa 6	3,0	3,0	3,0	3,0
Participació empresa 7	2,8	2,7	2,9	2,3
Participació empresa 8	2,8	2,6	2,4	2,2
Participació empresa 9	2,7	2,4	2,3	2,2
Participació empresa 10	2,4	2,3	1,7	2,0
Σ Participació altres empreses	46,0	56,9	28,1	26,0
SUMA PARTICIPACIONS	100,0	100,0	100,0	100,0

Taula 13: Participacions empreses en % excloent l'empresa 1

La Taula 14 presenta els resultats del IHH (Índex de Herfindahl-Hirschmann) de concentració del mercat, s'obté elevat al quadrat les participacions de la Taula 13 i sumant-les. Per tant, com és mostra en els paràmetres de lectura, entenem un mercat on el 2003 era no concentrat continuant aquesta al 2007 on el mercat no era gens concentrat, aquest any era l'any on trobem més empreses i el sector estava en ple boom. Els darrers períodes, 2011 i 2014, el mercat és moderadament concentrat el 2011 i altament concentrat al 2014, la tendència dels anys no ha canviat en comparació amb el primer càlcul, com és raonable, però sí que ho ha fet el tipus de mercat.

	2003	2007	2011	2014
IHH	540,4	364,2	1458,8	1857,4

Taula 14: Índex de concentració de Herfindahl-Hirschman excloent l'empresa 1

7. RESULTATS DE L'ANÀLISI ECONÒMICA - FINANCERA

En aquest apartat, es farà una anàlisi dels resultats obtinguts en les mitjanes de les diferents masses patrimonials i ratis, basant-nos en les dades de comptabilitat de les empreses constructores, petites i mitjanes (PIMES) de la província de Lleida.

Per poder veure els resultats interessants, s'han combinat en gràfiques els diferents ratis o masses patrimonials que guarden relació entre ells per poder-los comprovar, també es mostren taules amb els valors, així com veure les seves evolucions i saber si han set complementaris o si pel contrari, experimenten diferències o irregularitats.

Els valors que es mostren en aquest apartat són milers d'euros.

7.1. BALANÇ DE SITUACIÓ

7.1.1. ANÀLISI DEL BALANÇ DE SITUACIÓ

Quan el balanç de situació està degudament ordenat i preparat per a l'anàlisi, es comença pel càlcul de percentatges. Per a això, es calcula el percentatge que representa cada grup patrimonial en relació al total de l'actiu o patrimoni net més el passiu.

Un cop s'han calculat els percentatges, ja es poden obtenir les primeres conclusions a partir dels següents principis orientatius de caràcter general.

A continuació es mostra el balanç de situació dels quatre anys representatius del període estudiat, 2003, 2007, 2011 i 2014. En aquests balanços es detalla el valor, en milers d'euros, i el percentatge, en tant per cent, que representen cada massa patrimonial respecte al seu total.

Podrem observar els següents apartats:

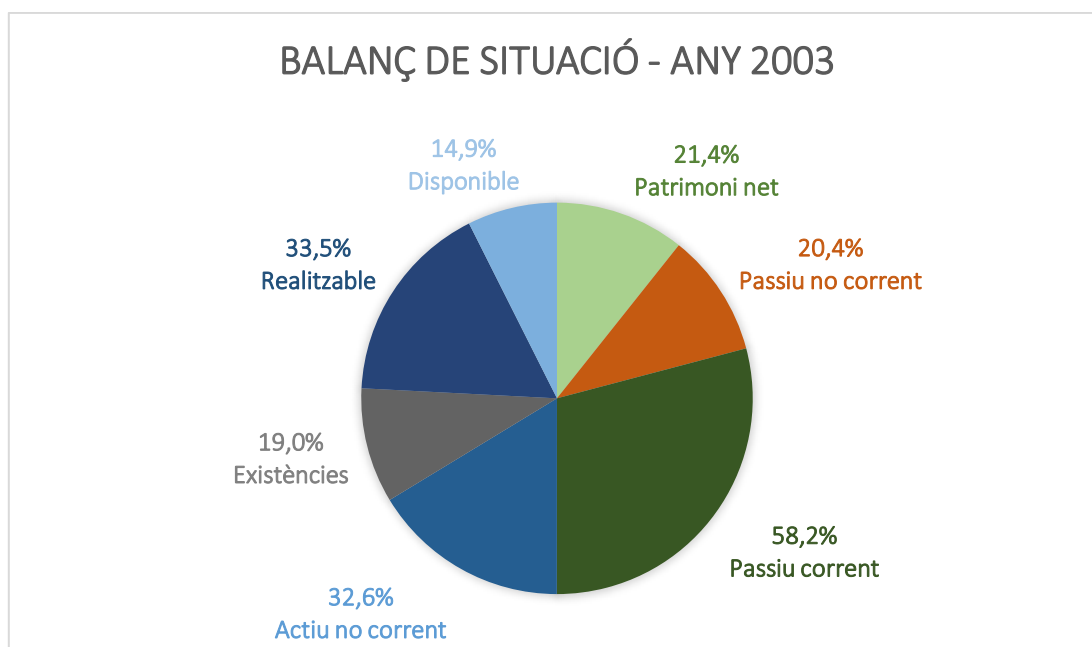
- **Actiu:**
 - Actiu no corrent
 - Actiu corrent
 - Existències
 - Realitzable
 - Disponible
- **Patrimoni net + passiu**
 - Patrimoni net
 - Passiu no corrent
 - Passiu corrent

BALANÇ DE SITUACIÓ DE L'ANY 2003

ACTIU			PATRIMONI NET + PASSIU		
		%			%
Actiu no corrent	65.710	32,6	Patrimoni net	43.121	21,4
Existències	38.330	19,0	Passiu no corrent	41.077	20,4
Realitzable	67.565	33,5	Passiu corrent	117.403	58,2
Disponible	29.905	14,9			
TOTAL	201.601	100,0	TOTAL	201.601	100,0

Taula 15: Balanç de situació de l'any 2003. En milers d'euros

A partir dels resultats obtinguts en la Taula 15 s'elabora un diagrama circular, el Diagrama 13, aquest mostra desglossats l'actiu en la part esquerra i el patrimoni net + passiu en la part dreta. Com s'observa en el Diagrama 13 es mostra el percentatge de cada part, essent la suma de l'actiu del 100% i la del passiu + patrimoni net també del 100%, per tant el diagrama està realitzat sobre un 200%.

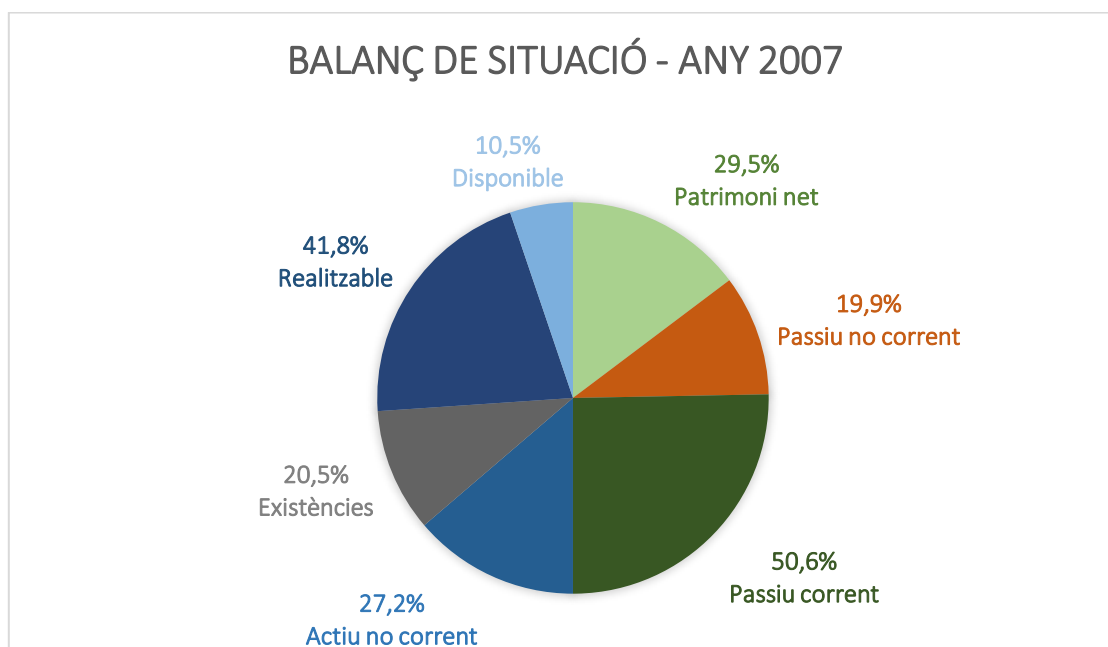
*Diagrama 13: Balanç de situació de l'any 2003*

BALANÇ DE SITUACIÓ DE L'ANY 2007

ACTIU			PATRIMONI NET + PASSIU		
		%			%
Actiu no corrent	122.996	27,2	Patrimoni net	131.924	29,5
Existències	91.313	20,5	Passiu no corrent	89.365	19,9
Realitzable	186.980	41,8	Passiu corrent	226.589	50,6
Disponible	46.589	10,5			
TOTAL	447.878	100,0	TOTAL	447.878	100,0

Taula 16: Balanç de situació de l'any 2007. En milers d'euros

A partir dels resultats obtinguts en la Taula 16 s'elabora un diagrama circular, el Diagrama 14, aquest mostra desglossats l'actiu en la part esquerra i el patrimoni net + passiu en la part dreta. Com s'observa en el Diagrama 14 es mostra el percentatge de cada part, essent la suma de l'actiu del 100% i la del passiu + patrimoni net també del 100%, per tant el diagrama està realitzat sobre un 200%.

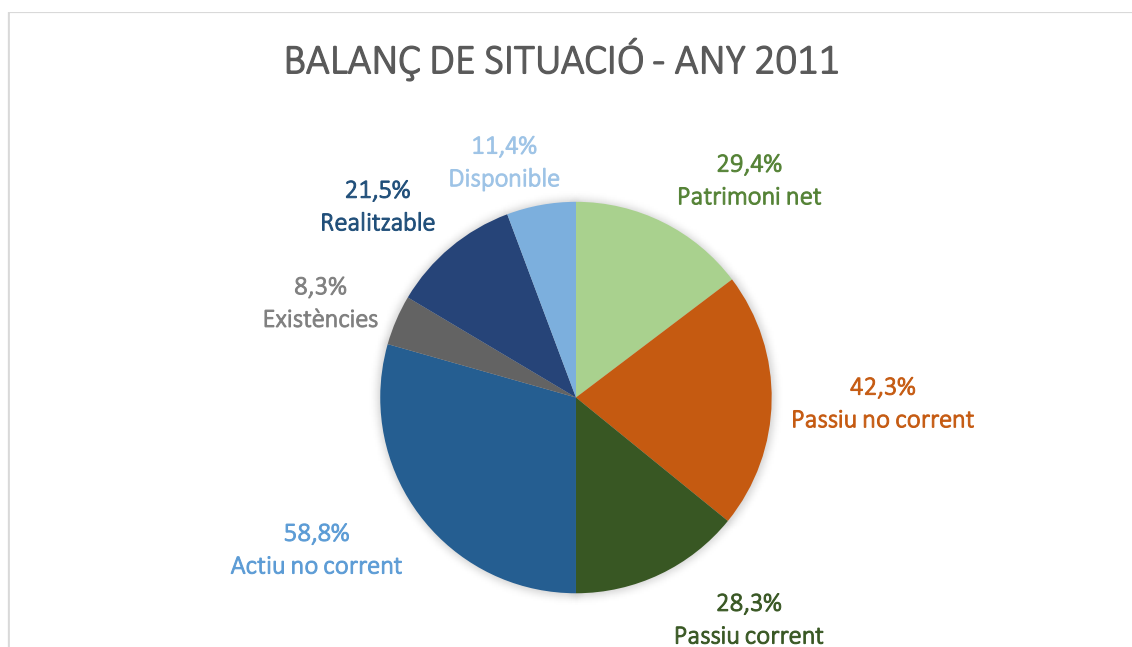
*Diagrama 14: Balanç de situació de l'any 2007*

BALANÇ DE SITUACIÓ DE L'ANY 2011

ACTIU			PATRIMONI NET + PASSIU		
		%			%
Actiu no corrent	521.625	58,8	Patrimoni net	260.666	29,4
Existències	73.551	8,3	Passiu no corrent	375.589	42,3
Realitzable	190.662	21,5	Passiu corrent	250.872	28,3
Disponible	101.289	11,4			
TOTAL	887.127	100,0	TOTAL	887.127	100,0

Taula 17: Balanç de situació de l'any 2011. En milers d'euros

A partir dels resultats obtinguts en la Taula 17 s'elabora un diagrama circular, el Diagrama 15, aquest mostra desglossats l'actiu en la part esquerra i el patrimoni net + passiu en la part dreta. Com s'observa en el Diagrama 15 es mostra el percentatge de cada part, essent la suma de l'actiu del 100% i la del passiu + patrimoni net també del 100%, per tant el diagrama està realitzat sobre un 200%.

*Diagrama 15: Balanç de situació de l'any 2011.*

BALANÇ DE SITUACIÓ DE L'ANY 2014

ACTIU			PATRIMONI NET + PASSIU		
		%			%
Actiu no corrent	58.059	23,9	Patrimoni net	99.510	40,9
Existències	29.210	12,0	Passiu no corrent	33.890	14,0
Realitzable	76.780	31,6	Passiu corrent	109.773	45,1
Disponible	79.124	32,5			
TOTAL	243.173	100,0	TOTAL	243.173	100,0

Taula 18: Balanç de situació de l'any 2014. En milers d'euros

A partir dels resultats obtinguts en la Taula 18 s'elabora un diagrama circular, el Diagrama 16, aquest mostra desglossats l'actiu en la part esquerra i el patrimoni net + passiu en la part dreta. Com s'observa en el Diagrama 16 es mostra el percentatge de cada part, essent la suma de l'actiu del 100% i la del passiu + patrimoni net també del 100%, per tant el diagrama està realitzat sobre un 200%.

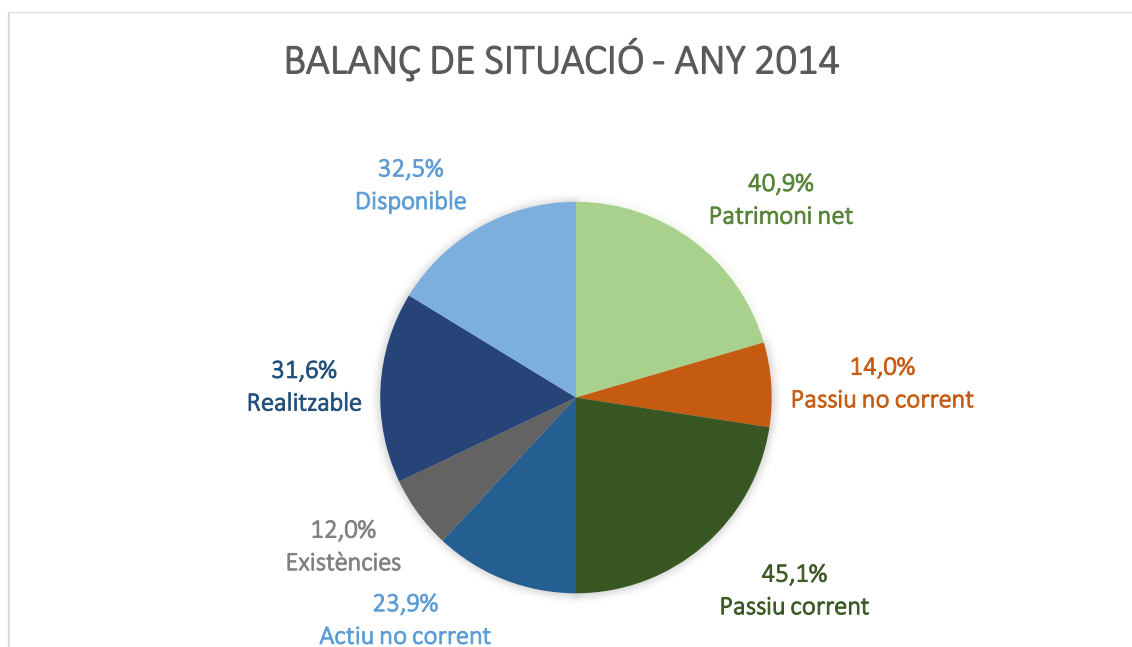


Diagrama 16: Balanç de situació de l'any 2014.

7.1.2. COMPARACIÓ DELS BALANÇOS

Comparació de percentatges

L'actiu corrent (existències + realitzable + disponible) ha de ser més gran, i si és possible gairebé el doble, que el passiu corrent.

Això cal perquè l'empresa no tingui problemes de liquiditat i pugui atendre els seus pagaments. Per això es realitza en la Taula 19 una comparació entre l'actiu corrent i el passiu corrent.

Comparació percentatges			
	Actiu corrent	Passiu corrent	Relació (^{AC} / _{PC})
2003	67,4%	58,2%	1,16
2007	72,8%	50,6%	1,44
2011	41,2%	28,3%	1,46
2014	76,1%	45,1%	1,69

Taula 19: Comparació percentatges - Relació AC/PC

En la Taula 19 veiem la comparació dels percentatges que suposen sobre el seu total, actiu total i passiu total respectivament. Podríem dir que sense arribar a ser el doble en cap cas, si que l'actiu corrent supera en tots els anys estudiats el passiu corrent.

S'ha elaborat la relació entre els dos percentatges, veiem que el millor cas es dona en els anys 2014 i 2011 on l'actiu corrent és 1,69 i 1,46 vegades superior al passiu corrent, respectivament.

D'aquesta manera, el conjunt de les empreses podran fer front als pagaments més immediats, això vol dir, que aquestes empreses no tindran problemes de liquiditat, ja que el seu actiu corrent, és a dir, els actius que té l'empresa menys d'un any, són superiors al passiu corrent, els deutes amb venciment inferior a un any.

Fons de maniobra

Aquest resultat també quedaria demostrat amb el càlcul de fons de maniobra, el qual s'obté restant a l'actiu circulant el passiu corrent. Aquest càlcul ens indicarà el capital que hauríem de disposar després d'haver pagat tots els deutes a curt termini. Els valors que s'obtenen es mostren en la Taula 20.

Fons de maniobra	
2003	18.488
2007	98.293
2011	114.630
2014	75.341

Taula 20: Fons de maniobra

La Taula 20 ens mostra com en tots els casos tenim una gran quantitat de fons de maniobra, el valor mínim es 18.488 mil euros, la qual cosa vol dir que, com ja ens avançaven els percentatges, la dada és positiva.

Comentar també les dades màximes i mínimes obtingudes en el fons de maniobra. Així com la dada màxima de 114.630 milers d'euros, no seria molt significatiu, sí que ho seria el valor mínim 18.488 mil euros. Aquesta última dada, ens posa en alerta que dins de les empreses estudiades de l'any 2003, on el fons de maniobra és menor, es troben algunes que no podran fer front als pagaments més immediats, de manera que podran trobar-se en un estat de suspensió de pagaments això vol dir que l'empresa pot tenir la necessitat de suspendre els seus pagaments durant un termini més o menys llarg.

Realitzable, disponible i passiu corrent

El realitzable més el disponible han de tenir el mateix valor, o aproximadament, al passiu passiu corrent, aquesta comparació es mostra en la Taula 21: Comparació actiu realitzable + disponible amb el passiu corrent

. Això explica la capacitat de l'empresa per fer front als seus deutes a curt termini amb el seu actiu, sense incloure les existències. Amb aquest principi es matisa l'anterior ja que és possible que una empresa tingui un actiu corrent molt elevat però en forma d'estocs i per tant, no tingui efectiu per poder atendre els pagaments.

	Realitzable + Disponible	Passiu corrent
2003	48,4%	58,2%
2007	52,3%	50,6%
2011	32,9%	28,3%
2014	64,1%	45,1%

Taula 21: Comparació actiu realitzable + disponible amb el passiu corrent

Analitzant la Taula 21: Comparació actiu realitzable + disponible amb el passiu corrent

veiem que el realitzable més el disponible en l'any 2003 donen un resultat del 48,4% sobre el total de l'actiu, sent aquest valor gairebé 10 punts menor que el percentatge del passiu corrent, 58,2%, estaríem dins d'un estat on seria necessària actuar amb molta precaució, ja que les empreses no poden fer front amb els seus actius a les deutes a curt termini, situació que podria portar a la suspensió de pagaments de l'empresa.

Podríem dir que si les dades mitjanes obtingudes pertanyessin a una sola empresa, aquesta probablement, tindria problemes per atendre els pagaments.

L'any en que veiem una economia estable seria el 2007 i 2011, on de mitjana les empreses tenen un valor igualat de Realitzable + Disponible i Passiu corrent. La situació que es dona l'any 2014 on el realitzable més el disponible és gairebé un 20% superior al passiu corrent, hi ha la possibilitat de que les empreses tinguin un excés d'actius i, per tant, s'estigui perdent la rendibilitat d'aquests.

Fons propis

Els fons propis, són els deutes que l'empresa té amb el socis propietaris, està format per les aportacions dels socis i pels beneficis no distribuïts. Aquests fons propis han d'ascendir al 40% o 50% del total del patrimoni net més passiu. Aquest percentatge de fons propis cal perquè l'empresa estigui prou capitalitzada i el seu endeutament no sigui excessiu.

Fons propis	
2003	21,4%
2007	29,5%
2011	29,4%
2014	40,9%

Taula 22: Fons propis

En la Taula 22 es mostren els fons propis, que representen durant el període del 2003 al 2011 un valor entre el 20% - 30% del patrimoni net més passiu, això demostra que les empreses en el seu conjunt, estan descapitalitzades i excessivament endeutades, això succeeix per tenir un percentatge inferior al 40% que seria l'adequat, aquest cas es dona al 2014 on obtenim uns fons propis d'un 40,9% respecte al passiu total, el motiu principal és que les empreses no estan tan endeutades al 2014, bé perquè ja han acabat de fer front als seus deutes o perquè ja no demanen tants préstecs perquè l'activitat és menor.

7.1.3. ACTIU TOTAL

En el Diagrama 17 i la Taula 23 s'han comparat les 3 partides de l'actiu corrent, que seria l'actiu que roman a l'empresa menys de 12 mesos, (disponible, existències i realitzable), amb el passiu corrent i el fons de maniobra, que és la resta dels dos.

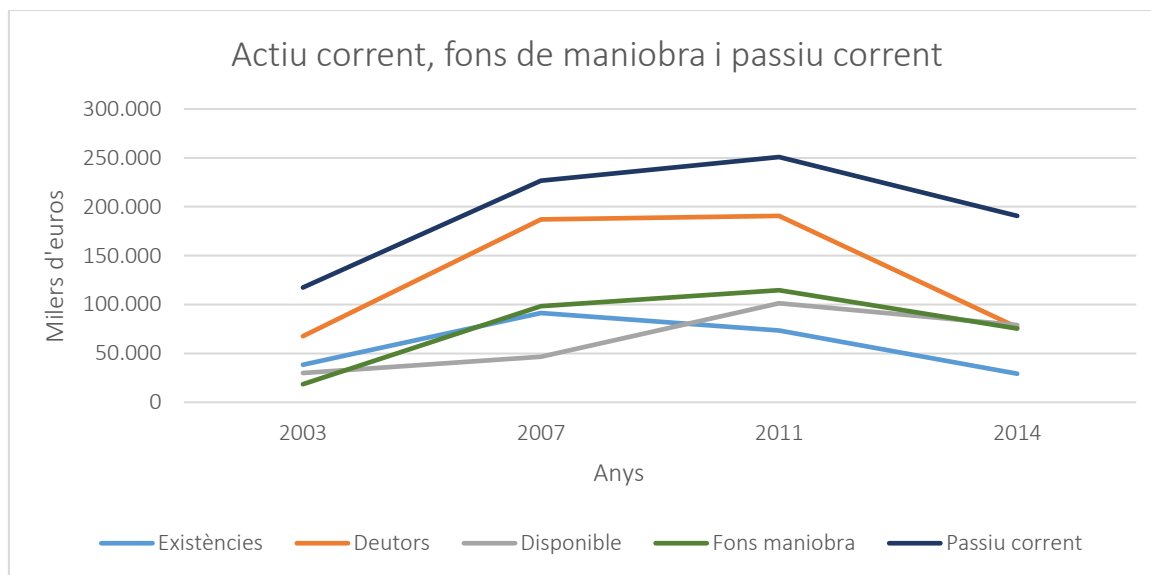


Diagrama 17: Actiu corrent, fons de maniobra i passiu corrent

	2003	2007	2011	2014
Existències	38.330	91.313	73.551	29.210
Deutors	67.565	186.980	190.662	76.780
Disponible	29.905	46.589	101.289	79.124
Fons maniobra	184.488	98.293	114.630	75.341
Passiu corrent	117.403	226.589	250.872	109.773

Taula 23: Actiu corrent, fons de maniobra i passiu corrent

Es pot apreciar en el Diagrama 17 i la Taula 23 com totes les variables comparades mantenen una tendència a l'alça al llarg dels primers anys, en canvi, entre l'any 2007 i 2011 s'aprecia un descens en la seva majoria, podent assenyalar un important descens entre el 2011 i el 2014.

El fons de maniobra és un dels indicadors de la solvència d'una empresa a l'hora de fer front al pagament dels pagaments a curt termini, el Diagrama 17 ens demostra que, segons aquest indicador, el conjunt de les empreses no tindria

problemes a l'hora de fer front al pagament dels seus deutes més immediats, ja que la dada és positiva al llarg de tot el període.

La Taula 24 mostra els valors dels tres grans grups d'actius, corrent, no corrent i total i en el Diagrama 18 es veuen representats aquests gràficament, en aquest diagrama es veu un gran increment de l'actiu corrent del 2006 fins l'any 2011, això significa que han augmentat els béns i drets de l'empresa que es pensen convertir en liquiditat en un termini inferior a un any, fet donat per l'increment d'emmagatzematge, en aquest cas béns immobiliaris, per la reducció de les vendes. El pic que es troba l'any 2011 és una conseqüència de la parada del sector en els anys anteriors, les empreses del sector de la construcció tenen una inèrcia perquè tenen molts projectes iniciats, per tant s'han d'endeutar per poder-los acabar, al succeir això l'actiu creix fins que perden la inèrcia i comencen a descapitalitzar-se i endeutar-se molt menys.

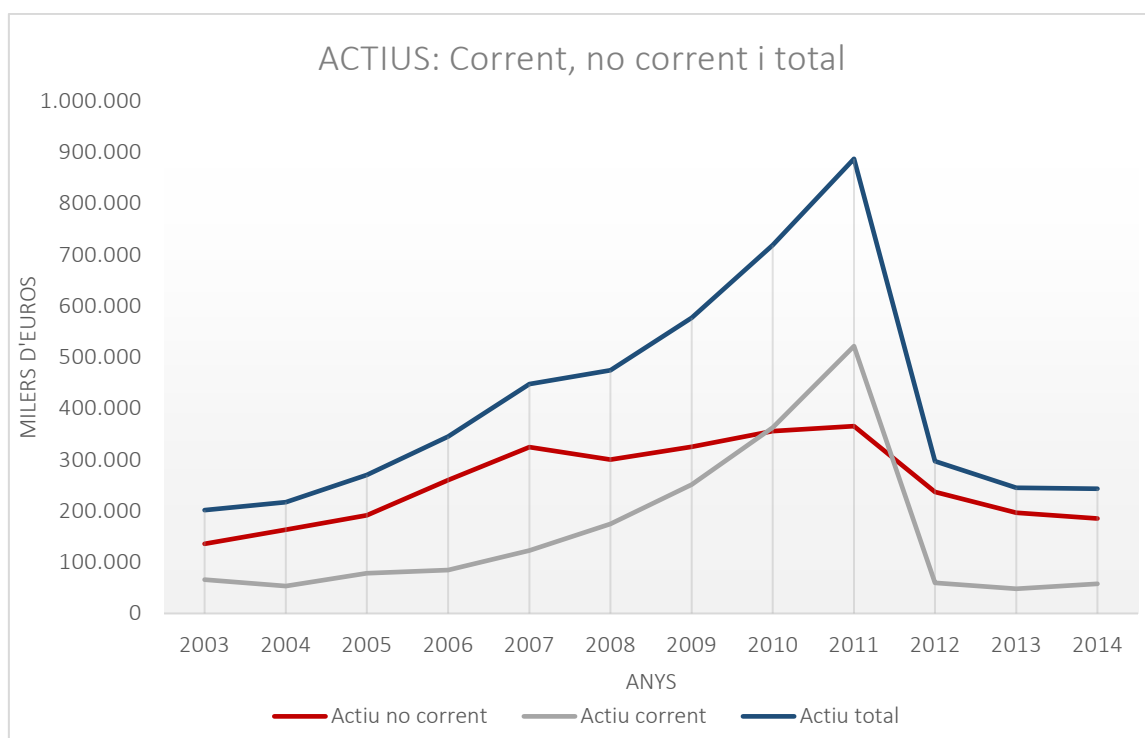


Diagrama 18: Actiu no corrent, actiu corrent i actiu total

	2003	2007	2011	2014
ACTIU CORRENT	135.891	324.882	365.502	185.114
ACTIU NO CORRENT	65.710	122.996	521.625	58.059
ACTIU TOTAL	201.601	447.878	887.127	243.173

Taula 24: Actiu no corrent, actiu corrent i actiu total

7.1.4. PASSIU TOTAL

En aquest cas són els deutes de les empreses el que es compara en la Taula 25. A mesura que el període va avançant, les empreses augmenten el volum dels seus deutes, exceptuant-ne l'últim període on el volum de deutes disminueix.

	2003	2007	2011	2014
<i>TOTAL PASSIU I CAPITAL PROPI</i>	201.601	447.878	887.127	243.173
<i>PASSIU NO CORRENT</i>	41.077	89.365	375.589	33.890
<i>PASSIU CORRENT</i>	117.403	226.589	250.872	109.773
<i>PATRIMONI NET</i>	43.121	131.924	260.666	99.510

Taula 25: Passius i patrimoni net

Destaca l'augment força constant que s'aprecia en els deutes a curt termini (passiu corrent) el que significa que les empreses hauran de fer front a la majoria dels seus pagaments en un període igual o inferior a un any. Com també l'augment brusc en els deutes a llarg termini (passiu no corrent) entre els anys 2007 i 2011, el motiu d'aquest gran ascens és perquè durant la crisi les empreses es van haver d'endeutar per poder continuar duent a terme la seva activitat.

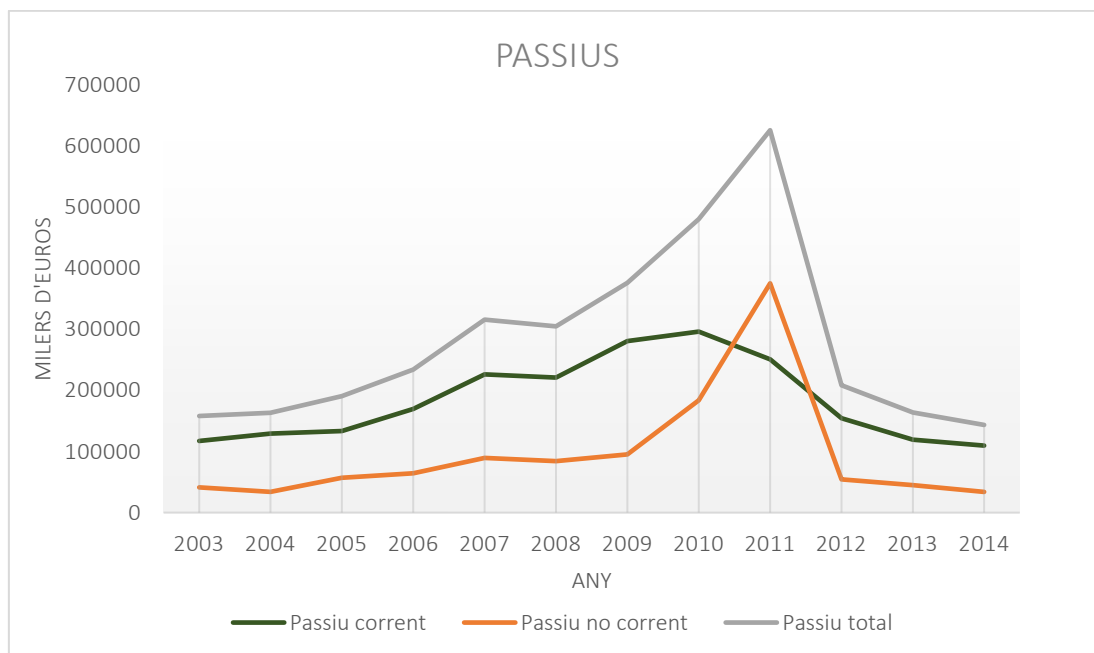


Diagrama 19: Passius

El Diagrama 19, Diagrama 20 i Diagrama 21 ens mostren la relació entre tres partides que formen el patrimoni net més el passiu.

En el Diagrama 19 on veiem la relació dels passius ens mostra la diferència entre els deutes a curt termini (passiu corrent) i els deutes a llarg termini (passiu no corrent) i la suma d'aquests.

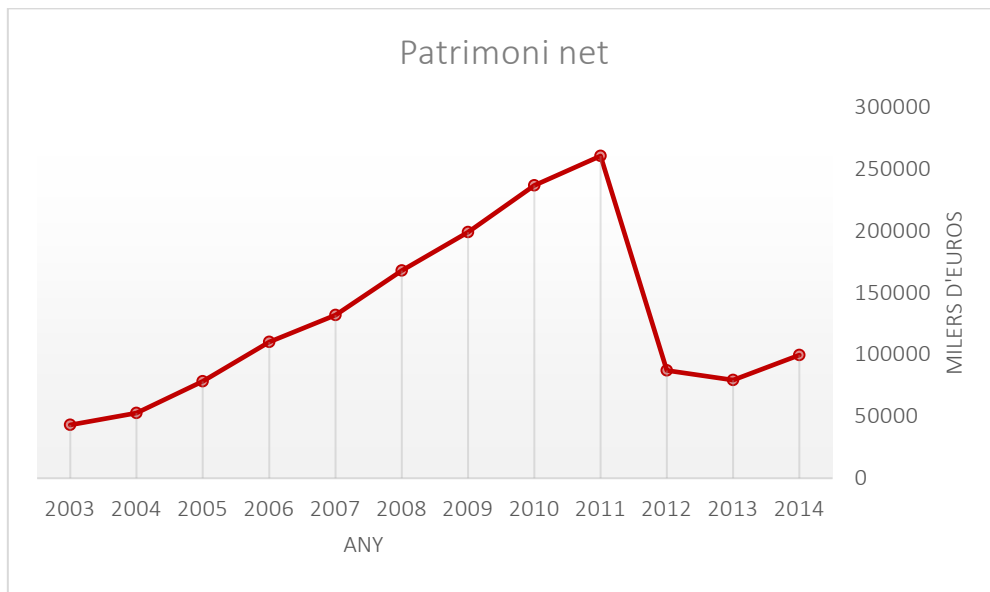


Diagrama 20: Patrimoni net

S'observa en el Diagrama 20 també que el finançament mitjançant fons propis (patrimoni net) ha augmentat de forma constant fins l'any 2011, el patrimoni net arriba als seus màxims després d'iniciar-se la crisi, a partir del 2011 decreix fins al 2013, on torna a augmentar de forma molt moderada pels beneficis que comença a obtenir el sector. El gran descens del patrimoni net al 2012 té com a motiu les pèrdues acumulades dels anys anteriors.

La relació entre el patrimoni net i el passiu total (passiu no corrent més passiu corrent), que mostra el Diagrama 21, en el seu conjunt s'analitza mitjançant el rati d'endeutament, que es comenta a continuació.

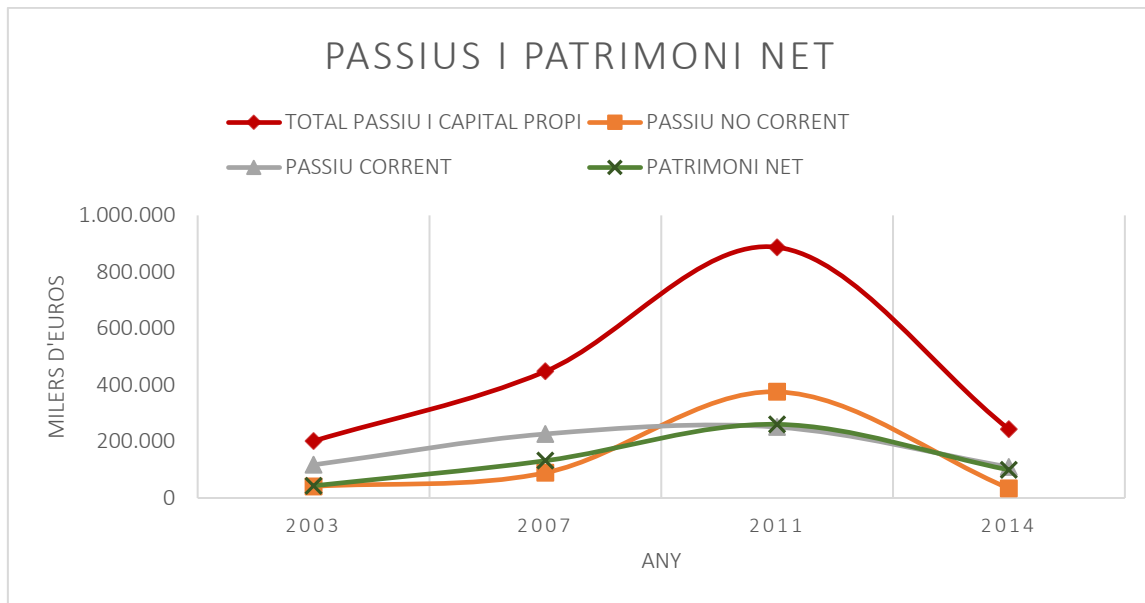


Diagrama 21: Passius i patrimoni net

El Diagrama 21 ens permet visualitzar tots els aspectes que componen la segona columna dels balanços presentats. S'exposen els valors dels quatre anys estudiats, en els 4 camps es veu un ascens durant el període 2003-2007, un ascens més brusc durant el període 2007-2011 i finalment un canvi de tendència en l'últim període, 2011-2014.

7.1.5. ELS RATIS DEL BALANÇ DE SITUACIÓ

RATIS DE LIQUIDITAT

Per diagnosticar la situació de liquiditat de l'empresa, és a dir, la possibilitat de poder fer front als seus pagaments a curt termini, a més de confeccionar l'estat de fluxos de tresoreria, ja sigui històric o provisional, es poden utilitzar els ratis següents:

- **Rati de liquiditat:** És igual a l'actiu corrent dividit pel passiu corrent. El passiu corrent, està integrat pels deutes a curt termini, com mostra l'Equació 44. Aquest rati representa la capacitat de l'empresa per fer front als pagaments derivats de la exigibilitat del passiu corrent, amb els cobros generats per l'actiu corrent.

$$\text{Rati de liquiditat} = \frac{\text{Actiu corrent}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 44: Rati de liquiditat

	2003	2007	2011	2014
Actiu corrent	135.891	342.882	365.502	185.114
Passiu corrent	117.403	226.589	250.872	109.773
Rati de liquiditat	1,157	1,434	1,457	1,686

Taula 26: Rati de liquiditat

En la Taula 26 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Perquè l'empresa no tingui problemes de liquiditat el valor del rati de liquiditat ha de ser pròxim a 2, o entre 1'5 i 2. En el cas que aquest rati sigui menor que 1'5 indica que l'empresa pot tenir major probabilitat de tenir suspensió de pagaments. Potser es podria pensar que amb una rati de liquiditat d'1 ja s'atendrien sense problema els deutes a curt termini. No obstant això, la possible morositat de part de la clientela i les dificultats en vendre totes les existències a curt termini aconsellen que el fons de maniobra sigui positiu i, per

tant, que l'actiu circulant sigui superior als deutes a curt termini en un marge suficient des d'una perspectiva conservadora. Aquesta situació depèn de com cobra i com paga l'empresa, ja que en sectors on es cobra molt ràpid i es paga molt tard es pot funcionar sense problemes tenint un fons de maniobra (actiu corrent menys passiu corrent) negatiu.

Com mostren els resultats de la Taula 26 els tres primers anys el valor del rati de liquiditat és inferior a 1,5, això es un indicatiu de que les empreses poden caure en suspensió de pagaments. L'últim any el rati de liquiditat és aproximadament d'1,7 un valor força proper a 2. Però aquest rati es poc visual pel sector de la construcció ja que té una rotació en estocs molt lenta.

- **Rati de tresoreria:** És igual al realitzable més el disponible, dividit pel passiu corrent, com mostra l'Equació 45. Aquest rati ens indica la capacitat de fer front a els deutes a curt termini, comptant per això amb l'actiu corrent, sense incloure els estocs d'existències.

$$\text{Rati de tresoreria} = \frac{\text{Realitzable} + \text{Disponible}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 45: Rati de tresoreria

	2003	2007	2011	2014
Realitzable + Disponible	97.470	233.569	291.951	155.904
Passiu corrent	117.403	226.589	250.872	109.773
Rati de tresoreria	0,830	1,031	1,164	1,420

Taula 27: Rati de tresoreria

En la Taula 27 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Per no tenir problemes de liquiditat, el valor d'aquest rati ha de ser 1, aproximadament. Si és menor d'1, l'empresa pot fer suspensió de pagaments per no tenir els actius líquids suficients per atendre els pagaments. Si el rati de tresoreria és molt superior a 1, indica la possibilitat que es tingui un excés d'actius líquids i, per tant, s'estigui perdent rendibilitat dels mateixos. A aquest rati li són aplicables els comentaris que s'han efectuat en el rati anterior en relació amb la velocitat en què es cobra i en què es paga.

Els valors de la Taula 27 ens mostra com els dos primers anys estudiats el valor del rati de tresoreria és molt pròxim a l'òptim. Les empreses durant aquests anys no tenien problemes de liquiditat i amb el seu disponible i realitzable podia fer front als seus deutes a curt termini. En canvi, la tendència canvi el 2011 i el 2014 on el rati és superior a 1, això significa que l'empresa té un excés de disponible i realitzable i corre el risc d'obtenir d'ells una rendibilitat menor de la que podria aconseguir si els fes servir adequadament.

- **Rati de disponibilitat:** és igual al disponible dividit pel passiu corrent, com mostra l'Equació 46. Ens indica la capacitat de l'empresa per fer front als deutes a curt termini, únicament amb el seu disponible. Al disponible també se li pot afegir aquelles inversions financeres temporals que l'empresa podria convertir en diners en un o dos dies.

$$\text{Rati de disponibilitat} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 46: Rati de disponibilitat

	2003	2007	2011	2014
Disponible	29.905	46.589	101.289	79.124
Passiu corrent	117.403	226.589	250.872	109.773
Rati disponibilitat	0,255	0,206	0,404	0,721

Taula 28: Rati de disponibilitat

En la Taula 28 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. És difícil estimar un valor ideal per aquest rati, ja que el disponible (sense incloure aquells comptes bancaris que no siguin de lliure disposició per estar afectes a garanties) acostuma a fluctuar al llarg de l'any i, per tant, s'ha de procurar prendre un valor mitjà. No obstant això, es pot indicar que si el valor del rati és baix, es poden tenir problemes per atendre els pagaments. Per contra, si el rati de disponibilitat augmenta molt, hi pot haver disponibles ociosos i, per tant, perdre rendibilitat dels mateixos.

El valor mitjà òptim per aquest rati és aproximadament 0'3. Aquest valor s'assoleix aproximadament al 2003. El 2007 el valor es inferior, significa que es poden tenir problemes per afrontar els pagaments. A partir d'aquest període, el rati de disponibilitat augmenta, essent molt elevat el 2014, aquest fet significa que existeixen disponibles ociosos i, per tant, perdent rendibilitat.

- **Ratis de fons de maniobra:** Aquests ratis es calcula dividint el fons de maniobra (actius corrents menys passiu corrent) pels actius, com mostra l'Equació 47 o pels deutes a curt termini, com mostra l'Equació 48.

$$\text{Rati de fons de maniobra} = \frac{\text{Fons de maniobra}}{\text{Actiu}}$$

Equació 47: Rati de fons de maniobra

	2003	2007	2011	2014
Fons de maniobra	18.488	98.293	114.630	75.341
Actiu	201.601	447.878	887.127	243.173
Rati de FM	0,092	0,219	0,129	0,309

Taula 29: Rati de fons de maniobra

En la Taula 29 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Aquest rati ens informa del pes que representa el fons de maniobra en relació a l'actiu. Els millors valors s'assoleixen l'any 2007 i 2014, on el valor del rati és més elevat.

$$\text{Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini} = \frac{\text{Fons de maniobra}}{\text{Passiu corrent}}$$

Equació 48: Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini

El valor adequat, en general, d'aquest rati oscil·la entre el 0'5 i 1, per aconseguir que el fons de maniobra sigui suficient i així oferir seguretat que es podran atendre els deutes a curt termini (passiu corrent). Si el valor del rati és negatiu, és possible que l'empresa tingui dificultats per atendre els seus deutes a curt termini encara que converteixi en diners tot el seu actiu corrent.

	2003	2007	2011	2014
Fons de maniobra	18.488	98.293	114.630	75.341
Passiu corrent	117.403	226.589	250.872	109.773
R. FM deutes curt termini	0,157	0,434	0,457	0,686

Taula 30: Rati de fons de maniobra sobre deutes a curt termini

En la Taula 30 es mostren els valors obtinguts del rati per cada període, podem observar que l'únic any que entraria dins el rang òptim seria el 2014, tot i que els anys 2007 i 2011 tenen un valor molt proper a 0,5. L'any 2003 s'obté un rati molt inferior, això significa que les empreses en aquest període podien tenir dificultats per assolir els seus deutes a curt termini.

RATIS D'ENDEUTAMENT

Els ratis d'endeutament s'utilitzen per diagnosticar sobre la quantitat i qualitat del deute que té l'empresa, així com per comprovar fins a quin punt s'obté un benefici suficient per suportar la càrrega financera corresponent.

- **Rati d'endeutament:** És igual al total dels deutes dividit per patrimoni net més el passiu, com mostra l'Equació 49. De vegades es calcula també posant el total de l'actiu en el denominador, que lògicament no modifica el resultat del rati.

$$\text{Rati d'endeutament} = \frac{\text{Total deutes}}{\text{Total patrimoni net més passiu}}$$

Equació 49: Rati d'endeutament

	2003	2007	2011	2014
Passiu (Deutes)	158.480	315.950	626.461	143.663
PN + Passiu	201.601	447.878	887.127	243.173
Rati d'endeutament	0,786	0,705	0,706	0,591

Taula 31: Rati d'endeutament

El valor òptim d'aquest rati se situa entre el 0'4 i 0'6. En cas de ser superior a 0'6 indica que el volum de deutes és excessiu i l'empresa està perdent autonomia financera davant de tercers o, el que és el mateix, s'està descapitalitzant i funcionant amb una estructura financera més arriscada. Si és inferior a 0'4 pot ocórrer que l'empresa tingui un excés de fons propis. Com es veurà més endavant, en moltes ocasions és rendible tenir una certa proporció de deute.

En la Taula 31 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Els tres primers anys, 2003, 2007 i 2011, es veu com el rati d'endeutament és superior al 0,6, per tant, les empreses estan excessivament endeutades. En canvi, el valor de l'any 2014 indica un deute assequible per les empreses.

De tota manera, hi ha situacions en què una empresa no pot tenir cap deute amb cost financer. Per exemple, quan el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) és negatiu, i no hi ha perspectives que la situació pugui canviar a curt termini. En aquest cas, només pot tenir aquell deute que no generi despeses financeres (com el deute no vençut en conceptes d'impostos o de Seguretat Social, per exemple). Si una empresa que té pèrdues abans d'interessos i impostos obté préstecs bancaris, encara perdrà més diners com a conseqüència de les despeses financeres.

- **Rati d'autonomia:** És una rati molt similar al d'endeutament i divideix els fons propis entre els deutes, com mostra l'Equació 50. Aquest rati pretén mesurar la intensitat del deute comparat amb els fons de finançament propis i d'ella deduir el grau d'influència dels tercers en el funcionament i l'equilibri financer permanent de l'empresa.

$$\text{Rati d'autonomia} = \frac{\text{Fons propis}}{\text{Total passiu}}$$

Equació 50: Rati d'autonomia

	2003	2007	2011	2014
Fons propis	43.121	131.924	260.666	99.510
Total Passiu	158.480	315.954	626.461	143.663
Rati d'autonomia	0,272	0,417	0,416	0,693

Taula 32: Rati d'autonomia

En la Taula 32 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. El valor òptim d'aquest rati oscil·la entre el 0'7 i el 1'5, d'acord amb les proporcions proposades per al rati d'endeutament. Únicament s'obté un valor correcte l'any 2014, els anys anteriors el valor del rati és inferior al òptim, i ho és excessivament l'any 2003. Que el rati sigui inferior significa que les empreses depèn molt del finançament aliè i per tant els creditors tenen molta influència sobre aquestes.

- **Rati de garantia:** Mesura el pes del deute, ja que divideix l'actiu real pels deutes, com mostra l'Equació 51. Aquest rati representa la capacitat dels actius de les empreses per fer front als deutes d'aquestes, és una garantia de seguretat de que totes els creditors cobraran els seus deutes., per tant, indica el volum d'actius dels que disposen les empreses per fer front als deutes tant a curt com a llarg termini.

L'actiu real s'obté restant al total d'actiu dels denominats actius ficticis (despeses amortitzables, accions pròpies, accionistes capital pendent de desemborsar). Els actius ficticis es redueixen per obtenir l'actiu que pot utilitzar-se per fer front als deutes.

Aquest rati rep la denominació de distància en relació a la fallida. A mesura que es redueix el rati i sobretot quan s'acosta a 1, la fallida s'aproxima. Quan és menor que 1, l'empresa està en fallida tècnica. Els valors òptims són entre 1,5 i 2,5 ja que l'actiu s'enfronta a totes les obligacions i aquestes no poden ser superiors.

$$\text{Rati de garantia} = \frac{\text{Actiu real}}{\text{Total passiu}}$$

Equació 51: Rati de garantia

	2003	2007	2011	2014
Actiu real	201.601	447.878	887.127	243.173
Total Passiu	158.480	315.954	626.461	143.663
Rati de garantia	1,272	1,417	1,416	1,693

Taula 33: Rati de garantia

En la Taula 33 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Els tres primers anys el valor del rati és inferior a 1,5, que inferior a l'òptim significa que encara que l'empresa vengués tot el que té no seria suficient per fer front al seus deutes, per tant existeix una insuficiència de capitals propis, la tendència canvi l'any 2014 on el rati és d'1,7.

- **Rati de qualitat del deute:** Es calcula dividint el passiu corrent entre el total dels deutes, com mostra l'Equació 52. Aquest rati determina la proporció que representa el deute a curt termini sobre el total dels deutes, interessant que sigui el menor possible, posat que reflexa una major facilitat per retornar els fons aliens al allunyar-se els venciments d'aquest en el temps.

$$\text{Rati de qualitat de deute} = \frac{\text{Passiu corrent}}{\text{Total passiu}}$$

Equació 52: Rati de qualitat de deute

	2003	2007	2011	2014
Passiu corrent	117.403	226.589	250.872	109.773
Total Passiu	158.480	315.954	626.461	143.663
Rati de qualitat del deute	0,714	0,717	0,400	0,764

Taula 34: Rati de qualitat de deute

En la Taula 34 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. El valor òptim seria aquell proper a 0 i el pitjor seria proper a 1. Com més baix sigui el valor d'aquest rati, vol dir que el deute és de millor qualitat, pel que fa a termini es refereix, per tant el valor més adequat s'obté l'any 2011, però tot i això continua essent un valor força elevat. La resta d'anys, el valor és molt similar i força proper a 1.

Cal tenir en compte que moltes empreses, o bé per la seva reduïda dimensió o per l'activitat que desenvolupen, tenen dificultats per accedir al finançament a llarg termini i als mercats borsaris, el que explica que tinguin un deute eminentment a curt termini.

- **Rati de pes dels recursos permanents:** Un complement del rati anterior és el que divideix el patrimoni net més passiu no corrent o recursos permanents, que està integrat pels fons propis i el deute a llarg termini, pel patrimoni net més passiu total, com mostra l'Equació 53. És un indicador del pes dels recursos permanents sobre el finançament total obtingut i ha de ser suficientment elevat d'acord amb l'actiu fix i el fons de maniobra que calguin.

$$\text{Pes dels recursos permanents} = \frac{\text{Patrimoni net} + \text{Passiu no corrent}}{\text{Patrimoni net} + \text{Passiu total}}$$

Equació 53: Rati de pes dels recursos permanents

	2003	2007	2011	2014
PN + Passiu no corrent	84.198	221.289	636.255	133.400
PN + Passiu	201.601	447.878	887.127	243.173
Rati de pes dels recursos permanents	0,42	0,49	0,72	0,55

Taula 35: Rati de pes dels recursos permanents

En la Taula 35 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. L'any 2011 s'obté el valor màxim, es comprova com en l'any 2003 i 2007 el pes dels recursos permanents es força semblant i baix, en canvi, augmenta dissimuladament l'any 2014.

- **Rati de capacitat de devolució dels préstecs:** Es calcula dividint el benefici net més les amortitzacions pel total dels préstecs rebuts, com mostra l'Equació 54. És el temps que l'empresa ha d'estar generant fons per a fer front al seu deute bancari. Com més gran sigui el valor d'aquest rati, més capacitat es tindrà per poder tornar els préstecs ja que el numerador reflecteix el flux de caixa que genera l'empresa.

Aquest ritme es basa en la creença que els préstecs s'han de retornar amb el flux de caixa generat per l'empresa, mentre que els deutes amb proveïdors s'han de tornar amb els cobraments dels clients.

Rati de capacitat de devolució dels
préstecs =

Benefici net + amortitzacions

Préstecs rebuts

Equació 54: Rati de capacitat de devolució dels préstecs

En la Taula 36 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Un rati petit indica menor capacitat de l'empresa per cancel·lar els seus deutes bancaris, això succeeix el 2011. La millor situació es dona el 2014, on el rati és proper a 1, també s'obté en els anys 2003 i 2007 un estat de tranquil·litat pel que fa a la capacitat de devolució de préstecs.

	2003	2007	2011	2014
BN + Amortitzacions	117.403	226.589	250.872	109.773
Préstecs rebuts	158.480	315.950	626.461	133.400
R. capac. devolució de préstecs	0,714	0,717	0,400	0,823

Taula 36: Rati de capacitat de devolució dels préstecs

- **Rati de despeses financeres sobre vendes:** Hi ha diversos ratis que, tot i que requereixen dades del compte de resultats, permeten comprovar si l'empresa pot suportar l'endeutament que té. Es calcula dividint les despeses financeres per la xifra de vendes, com mostra l'Equació 55. Aquest rati mesura la relació entre les despeses financeres i les ventes obtingudes durant el període en el que es generen les despeses. Aquest rati també pot calcular deduint en el numerador els ingressos financers de les despeses financeres.

$$\text{Rati de despeses financeres sobre vendes} = \frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Vendes}}$$

Equació 55: Rati de despeses financeres sobre vendes

	2003	2007	2011	2014
Despeses financeres	2.039,2	6.047,5	7.644,1	2.078,2
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
R. despeses financeres sobre vendes	0,0098	0,0144	0,0337	0,0142

Taula 37: Rati de despeses financeres sobre vendes

En la Taula 37 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Quan el rati anterior és superior a 0,025 indica que les despeses financeres són excessius, aquesta situació es dona l'any 2011. Quan el valor està entre 0,015 i 0,025 és indicatiu de precaució, com passa aproximadament l'any 2007 i el 2014. Finalment quan menor de 0,015 vol dir que les despeses financeres no són excessives en relació a la xifra de vendes, situació de l'any 2003.

- **Rati de cost del deute:** Es divideixen les despeses financeres pel saldo mitjà del deute amb cost (préstecs bancaris i descompte comercial, per exemple), com mostra l'Equació 56.

$$\text{Rati del cost del deute} = \frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Deute amb cost}}$$

Equació 56: Rati de cost del deute

	2003	2007	2011	2014
Despeses financeres	2.039,2	6.047,5	7.644,1	2.078,2
Deute amb cost	41.077	89.365	375.589	33.890
R. del cost del deute	0,050	0,068	0,020	0,061

Taula 38: Rati de cost del deute

En la Taula 38 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Com més baix sigui el valor d'aquest rati més barat serà el deute remunerat que té l'empresa i, per tant, serà el reflex d'una situació millor. El valor mínim s'assoleix l'any 2011, en aquest any les despeses financeres suposarien únicament un 2% del deute amb cost i el valor màxim s'assoleix l'any 2007 on les despeses financeres suposarien aproximadament un 7% del deute amb cost.

- **Cost mitjà del patrimoni net més passiu:** Un altre rati a utilitzar, i que també ha de ser reduït, és el que compren les despeses financeres dividides amb el total del patrimoni net més passiu, com mostra l'Equació 57. Aquest rati dóna informació sobre el cost mitjà del patrimoni net més passiu.

D'aquesta manera, se sap el cost mitjà del patrimoni net més passiu en el cas que l'empresa pogués satisfer les pretensions dels seus propietaris.

$$\text{Cost mitjà del patrimoni net més passiu} = \frac{\text{Despeses financeres}}{\text{Patrimoni net} + \text{Passiu}}$$

Equació 57: Cost mitjà del patrimoni net més passiu

	2003	2007	2011	2014
Despeses financeres	2.039,2	6.047,5	7.644,1	2.078,2
PN + Passiu	201.601	447.878	887.127	243.173
Cost mitjà del PN més Passiu	0,0101	0,0135	0,0086	0,0085

Taula 39: Cost mitjà del patrimoni net més passiu

En la Taula 39 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. L'òptim és que el rati sigui el més reduït possible, i sobretot, que sigui menor que el rendiment que s'obté de l'actiu. Els ratis més reduïts es troben l'any 2011 i 2014.

- **Cobertura de despeses financeres:** També és útil calcular el rati que divideix el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) per les despeses financeres, com mostra l'Equació 58. Aquest rati mesura el grau de disminució de les despeses financeres sense produir dificultats financeres per la incapacitat de l'empresa per pagar els interessos anuals.

$$\text{Cobertura de despeses financeres} = \frac{\text{Benefici abans d'interessos i impostos}}{\text{Despeses financeres}}$$

Equació 58: Cobertura de despeses financeres

	2003	2007	2011	2014
BAII	9.304	6.683	20.449	13.095
Despeses financeres	2.039,2	6.047,5	7.644,1	2.078,2
Cobertura despeses financeres	4,56	1,11	2,67	6,30

Taula 40: Cobertura de despeses financeres

En la Taula 40 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Per aquest rati, l'ideal és que sigui el més alt possible, i per descomptat, més gran que 1 per no tenir pèrdues. Els anys on el rati és més elevat, 2003 i 2014 significa que les empreses recuperen més de la quantitat que incorren en despeses financeres. Això succeeix en tots els anys estudiats però a diferent escala.

RATIS DE ROTACIÓ ACTIUS

Permeten estudiar el rendiment que s'obté dels actius. Els ratis de rotació es calculen dividint les vendes per l'actiu corresponent. El valor ideal dels ratis de rotació és que siguin el més elevats possible. Vegem els més usats:

- **Rotació d'actiu no corrent:** S'obté dividint les vendes per l'actiu no corrent, com mostra l'Equació 59. Mesura l'eficàcia de l'ús de l'actiu no corrent.

$$\text{Rotació d'actiu no corrent} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu no corrent}}$$

Equació 59: Rotació d'actiu no corrent

	2003	2007	2011	2014
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
Actiu no corrent	135.891	324.882	365.502	185.114
Rotació d'actiu no corrent	3,16	3,41	0,43	2,52

Taula 41: Rotació d'actiu no corrent

En la Taula 41 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Com més gran sigui el valor d'aquest rati vol dir que es generen més vendes en l'actiu no corrent. Quan aquest rati es major, anys 2003, 2007 i 2014, significa que amb menys inversió es realitza més venda, el que implica una gran productivitat de l'actiu. En l'any 2011, el rati és inferior a 1, per tant, les vendes són inferiors a l'actiu no corrent.

- **Rotació del actiu corrent:** Per trobar el seu valor es divideixen les vendes entre l'actiu corrent, com mostra l'Equació 60. Mesura la capacitat de generar les vendes de l'actiu corrent.

$$\text{Rotació del actiu corrent} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Actiu corrent}}$$

Equació 60: Rotació de l'actiu corrent

	2003	2007	2011	2014
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
Actiu corrent	135.891	324.882	365.502	185.114
Rotació d'actiu corrent	1,53	1,29	0,62	0,79

Taula 42: Rotació de l'actiu corrent

En la Taula 42 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Com major sigui el valor del rati millor posició representa, els anys 2003 i 2007 s'obté un rati superior a 1, en canvi, els anys 2011 i 2014 el rati és inferior a 1, per tant, les vendes són inferior a l'actiu corrent.

- **Rotació d'estocs:** S'obté dividint les vendes pel valor dels estocs, com mostra l'Equació 61.

$$\text{Rotació d'estocs} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Estocs o existències}}$$

Equació 61: Rotació d'estocs

	2003	2007	2011	2014
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
Existències	38.330	91.313	73.551	29.210
Rotació d'estocs	5,42	4,59	3,08	5,01

Taula 43: Rotació d'estocs

En la Taula 43 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Igual que els ratis anteriors, com més gran sigui la rotació d'estocs, vol dir que es generen més vendes amb menys inversió (en estocs, en aquest cas). El rati és elevat durant tot el període estudiat, presenta els seus màxims l'any 2003 i 2014 i el seu mínim l'any 2011.

- **Rotació de clients:** Es divideixen les vendes pel saldo de clients, com mostra l'Equació 62. A aquest últim saldo s'afegeixen tots els comptes que representen crèdits als clients (efectes a cobrar, efectes descomptats pendents de venciment, efectes en gestió de cobrament).

$$\text{Rotació de clients} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Clients o realitzable}}$$

Equació 62: Rotació de clients

	2003	2007	2011	2014
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
Realitzable	67.565	91.313	190.662	76.780
Rotació de clients	3,06	4,59	1,19	1,91

Taula 44: Rotació de clients

En la Taula 44 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. El valor d'aquest rati ha de ser el més gran possible perquè la inversió efectuada en clients generi la màxima venda possible. El rati presenta els seus màxims el primer període, any 2003 i 2007, i el seus mínims el segon període, any 2011 i 2014.

- **Inversió que s'ha d'efectuar en clients per cada unitat monetària de venda:** És l'invers del rati de rotació de clients, com mostra l'Equació 63.

$$\text{Inversió en client per unitat monetària de venda} = \frac{\text{Clients o realitzable}}{\text{Vendes}}$$

Equació 63: Inversió clients per unitat monetària de venda

	2003	2007	2011	2014
Realitzable	67.565	91.313	190.662	76.780
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
Inversió clients per u.m. de venda	0,325	0,218	0,841	0,524

Taula 45: Inversió clients per unitat monetària de venda

En la Taula 45 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. En coherència amb el que indica per el rati de rotació de clients, aquest últim rati ha de ser tan reduït com sigui possible.

L'estudi dels ratis de rotació es fa analitzant l'evolució durant diversos anys. La situació ideal és que els ratis de rotació augmentin. Així, cada vegada es precisarà una inversió menor en actiu per al desenvolupament de l'activitat. Per tant, en tenir menys actius hi haurà menys passius i menys fons propis, i més eficient podrà ser l'empresa.

RATIS DE GESTIÓ DE COBRAMENT I PAGAMENT

Aquests ratis serveixen per comprovar l'evolució política de cobrament i pagament a clients i proveïdors respectivament.

- **Ratis de termini de cobrament:** indica el nombre mitjà de dies que es triga a cobrar dels clients. Es calcula dividint els saldos que reflecteixen crèdits en relació amb els clients (saldo de clients, efectes a cobrar i efectes descomptats pendents de vèncer i deduint les bestretes de clients) per la venda mitjana diària, com mostra l'Equació 64.

$$\text{Rati termini de cobrament} = \frac{\text{Clientes + efectes}}{\text{Venda mitja diària}}$$

Equació 64: Termini de cobrament

	2003	2007	2011	2014
Clients + efectes	67.565	186.980	190.662	76.780
Venda mitja diària (V/260)	799,2	1612,5	872,3	563,2
Rati termini de cobrament	85,8	115,9	218,6	136,34

Taula 46: Termini de cobrament

En la Taula 46 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Com més baix sigui aquest rati indica que es cobra abans dels clients, la qual cosa és desitjable per a qualsevol empresa.

- **Rati de termini de pagament:** Es calcula dividint el saldo de proveïdors, per les compres anuals i multiplicades per 365, com mostra l'Equació 65. Igual que amb el termini de cobrament ha d'afegir l'IVA suportat en el denominador perquè sigui comparable amb el numerador. Reflecteix el nombre de dies mitjana que es triga a pagar als proveïdors.

$$\text{Rati termini de pagament} = \frac{\text{Proveïdors}}{\text{Compres}} \times 365$$

Equació 65: Termini de pagament

	2003	2007	2011	2014
Proveïdors	31.187	99.111	68.670	34.777
Compres	60.353	110.052	125.636	81.120
Rati termini de pagament	188,6	328.7	199,5	156,5

Taula 47: Termini de pagament

En la Taula 47 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Com més gran és el valor d'aquest rati implica que es triga més a pagar als proveïdors, de manera que aquests proporcionen més finançament i, per tant, és positiu. No obstant això, de la situació anterior cal distingir aquella que es produeix pel retard en el pagament en contra del que s'ha convingut amb els proveïdors. Aquesta última situació és totalment negativa per la informalitat que reflecteix i pel desprestigi que ocasiona. A més, pot provocar el tall de subministrament per part dels proveïdors. És recomanable comparar el valor del rati amb la mitjana del sector.

- **Rati de finançament de la inversió en clients per proveïdors:** Un altre rati interessant és el que divideix la inversió de proveïdors per la inversió en clients en un moment donat, per tal de comprovar que part de la inversió de clients és finançada pels proveïdors, com mostra l'Equació 66.

$$\text{Finançament de la inversió en clients per proveïdors} = \frac{\text{Proveïdors}}{\text{Clients}}$$

Equació 66: Finançament de la inversió en clients per proveïdors

	2003	2007	2011	2014
Proveïdors	117.403	226.589	250.872	109.773
Clients	67.565	186.980	190.662	76.780
Finançament de la inversió en clients per proveïdors	1,74	1,21	1,32	1,43

Taula 48: Finançament de la inversió en clients per proveïdors

En la Taula 48 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Per tal de tenir les mínimes necessitats de finançament addicional, el que interessa és que aquest rati sigui elevat. En empreses com les cadenes de supermercat, aquest rati és bastant superior a 1, el que explica que tinguin excedents generats per la seva explotació per invertir-los.

- **Rati de finançament d'existències per proveïdors:** Finalment, també es poden calcular la part de la inversió en existències que és finançada pels proveïdors, com mostra l'Equació 67.

$$\text{Rati de finançament d'existències per proveïdors} = \frac{\text{Proveïdors}}{\text{Existències}}$$

Equació 67: Finançament d'existències per proveïdors

	2003	2007	2011	2014
Proveïdors	117.403	226.589	250.872	109.773
Existències	38.330	91.313	73.551	29.210
Finançament d'existències per proveïdors	3,06	2,48	3,14	3,76

Taula 49: Finançament d'existències per proveïdors

En la Taula 49 es mostren els valors del rati per cada període, obtinguts a partir de les empreses estudiades. Com més elevat sigui el valor del rati, serà indicatiu que els proveïdors financen una part més gran de la inversió d'existències.

COMPARATIVA RATI DE LIQUIDITAT, RATI D'ENDEUTAMENT I RATI DE QUALITAT DEL DEUTE

En el Diagrama 22 veiem representats els tres ratis, rati de liquiditat, rati de endeutament i rati de qualitat del deute.

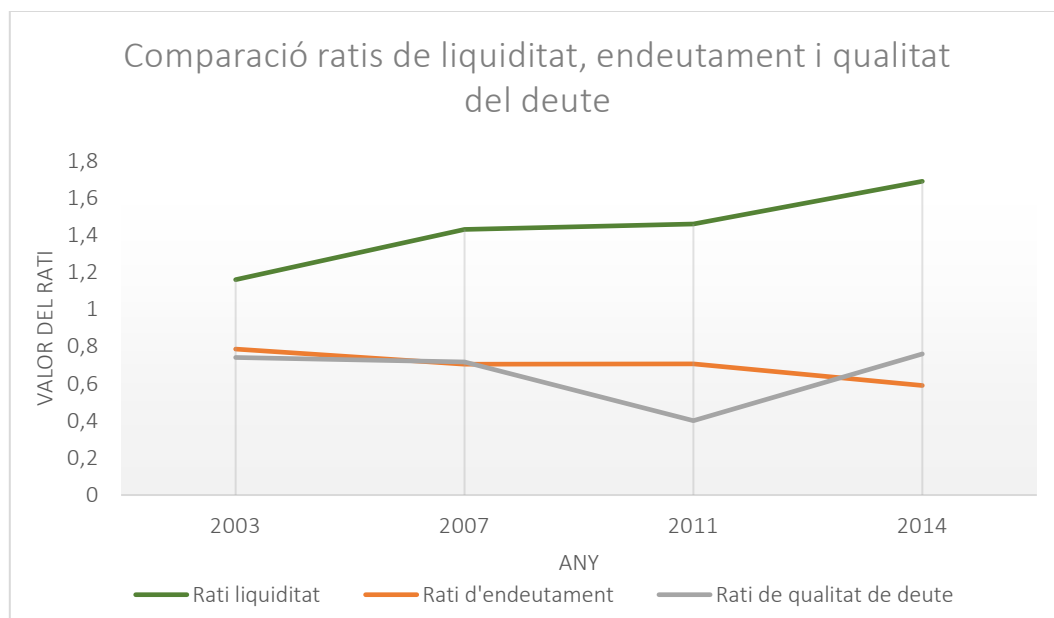


Diagrama 22: Comparació ratis de liquiditat, endeutament i qualitat del deute

	2003	2007	2011	2014
Rati liquiditat	1,16	1,43	1,46	1,69
Rati d'endeutament	0,79	0,71	0,71	0,59
Rati de qualitat de deute	0,74	0,72	0,40	0,76

Taula 50: Comparació ratis de liquiditat, endeutament i qualitat del deute

Els valors dels tres ratis els podem observar també en la Taula 50. El rati de liquiditat és el que ens informa de la facilitat que tindran les empreses de fer front als deutes a curt termini. El valor ideal d'aquest hauria de ser proper a 2, o entre 1,5 i 2.

En veure els resultats s'aprecia que els resultats obtinguts en el rati de liquiditat no estan dins d'aquests valors òptims, exceptuant l'any 2014 on el valor d'aquest rati supera per dècimes l'1,5.

Si ens fixem en els altres dos ratis de la gràfica, el d'endeutament i el de qualitat de deute, podem observar que en els primers anys hi ha molt poca diferència entre els dos ratis, però a partir de l'any 2007 aquesta diferència es va fent cada vegada més notable entre els dos ratis.

Cal comentar del rati d'endeutament que els seus valors oscil·len entre el 70% i 80% en la majoria d'anys. Això ens indica que el volum de deutes és excessiu i que les empreses estan perdent autonomia financera davant de tercers, o el que és el mateix, s'està descapitalitzant i funcionant amb una estructura més arriscada, ja que el finançament prové de recursos aliens davant els fons propis. Veiem que en l'any 2014 el valor queda molt dispar,

En cas de la qualitat del deute, els valors oscil·len entre el 72% i 77%. Això ens indica que els deutes són majors a curt termini enfront del llarg termini. Perquè aquest valor fos òptim en una empresa hauria d'apropar-se més al 50%, com passa al 2014, on el valor es d'un 40%.

7.2. COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

Com anàlisi gràfic del compte de resultats a continuació es mostra el Diagrama 23 on podem veure la suma del BAII, BAI, BN de les empreses en el període de temps estudiats. Donada la importància d'aquestes dades es realitza la suma per tots els anys inclosos en el període d'estudi.

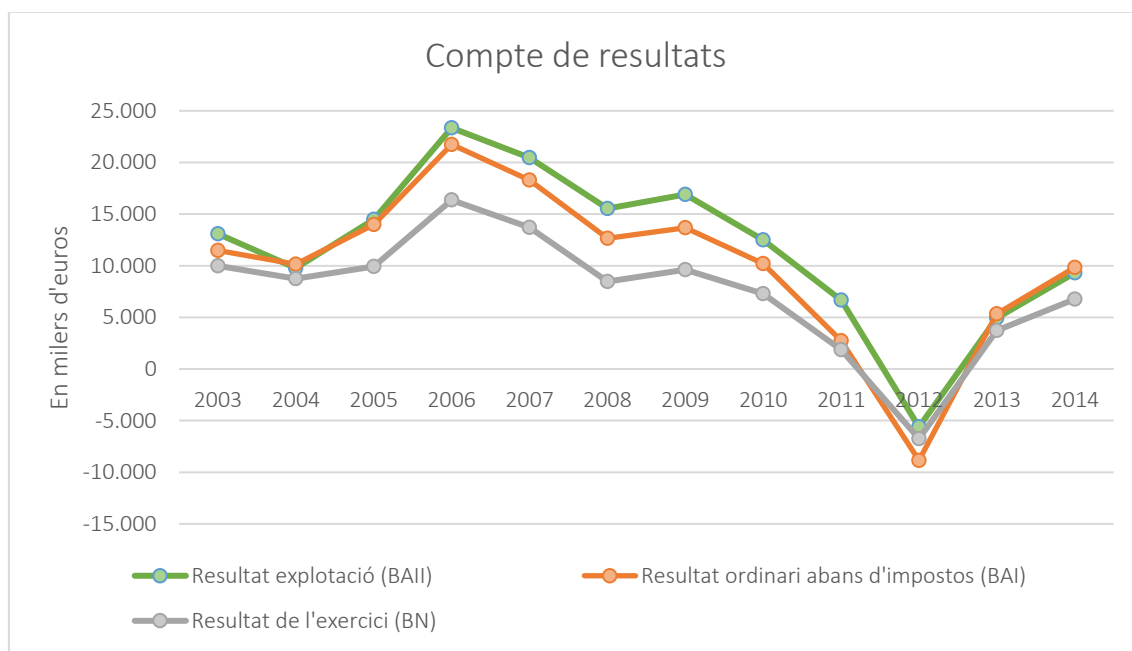


Diagrama 23: Compte de resultats - BAII, BAI i BN

Si analitzem el l'evolució dels beneficis, amb el Diagrama 23 i la Taula 51 observem que del 2003 fins al 2006 tenen una tendència de creixement, però a partir d'aquest any comencen a disminuir bruscament aquests beneficis per obtenir millors valors en els dos últims anys estudiats, 2013-2014.

	2003	2007	2011	2014
Resultat explotació (BAII)	13.095	20.449	6.683	9.304
Resultat ordinari abans d'impostos (BAI)	11.481	18.285	2.741	9.834
Resultat de l'exercici (BN)	9.999	13.707	1.867	6.777

Taula 51: Compte de resultats - BAII, BAI i BN

7.2.1. INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ (vendes)

S'ha realitzat amb els valors dels ingressos d'explotació el Diagrama 24, i en la Taula 52 podem veure els valors de cada període estudiat.



Diagrama 24: Ingressos d'explotació

	2003	2007	2011	2014
Vendes	207.779,2	419.237,8	226.789,8	146.423,6

Taula 52: Ingressos d'explotació

Com podem comprovar en el Diagrama 24, el volum de vendes de les empreses del sector va anar en augment fins l'any 2007, a partir del qual va començar a decreixer exceptuant l'últim any on l'explotació torna a augmentar.

S'observa com el creixement és molt important en el primer període d'estudi i s'aconsegueix el seu màxim el període dels anys 2006-2007-2008, coincidint amb l'època de major expansió del sector de la construcció.

7.2.2. DESPESES FINANCERES

Pel que fa a les despeses financeres, com és lògic, també s'aprecia un ascens en els primers anys i descens en els darrers, és pot comprovar en el Diagrama 25. En estar les empreses més endeutades, aquestes sol·liciten més préstecs amb el consegüent pagament d'impostos.

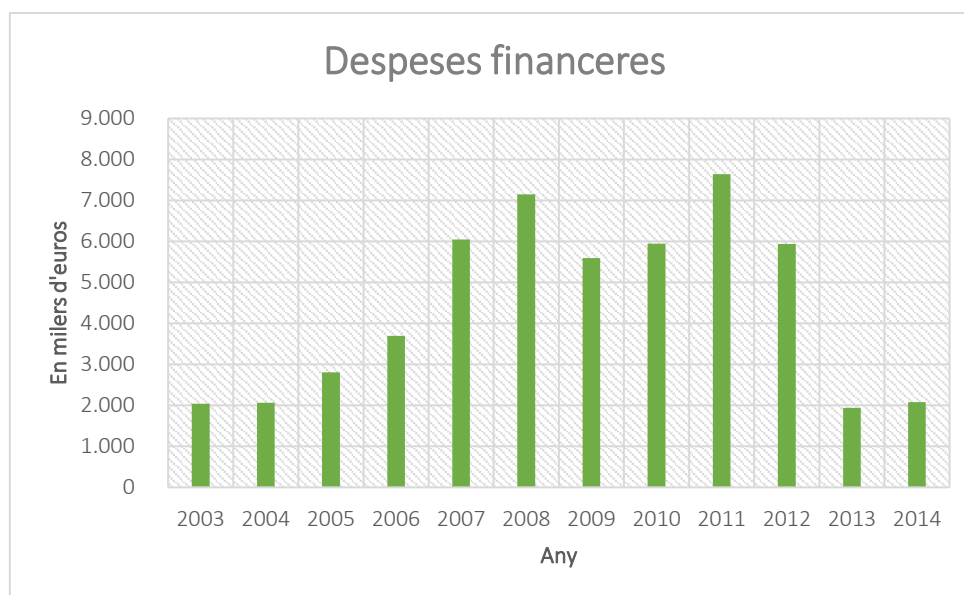


Diagrama 25: Despeses financeres

Any	2014	2011	2007	2003
Despeses financeres	2.078,24	7.644,10	6.047,52	2.039,22

Taula 53: Despeses financeres

En el Diagrama 25 veiem com les despeses financeres han augmentat fins aproximadament l'any 2012, en el qual suposem que moltes empreses van acabar de pagar préstecs sol·licitats anys anteriors, s'aprecia una gran disminució de les despeses financeres en els últims anys a causa de l'aturada de l'activitat del sector.

7.2.3. ELS RATIS DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYYS

- **Rati d'expansió de vendes:** Es calcula dividint les vendes d'un any dividides entre les vendes de l'any anterior, com mostra l'Equació 68.

$$\text{Expansió de vendes} = \frac{\text{Vendes any } n}{\text{Vendes any } (n-1)}$$

Equació 68: Expansió de vendes

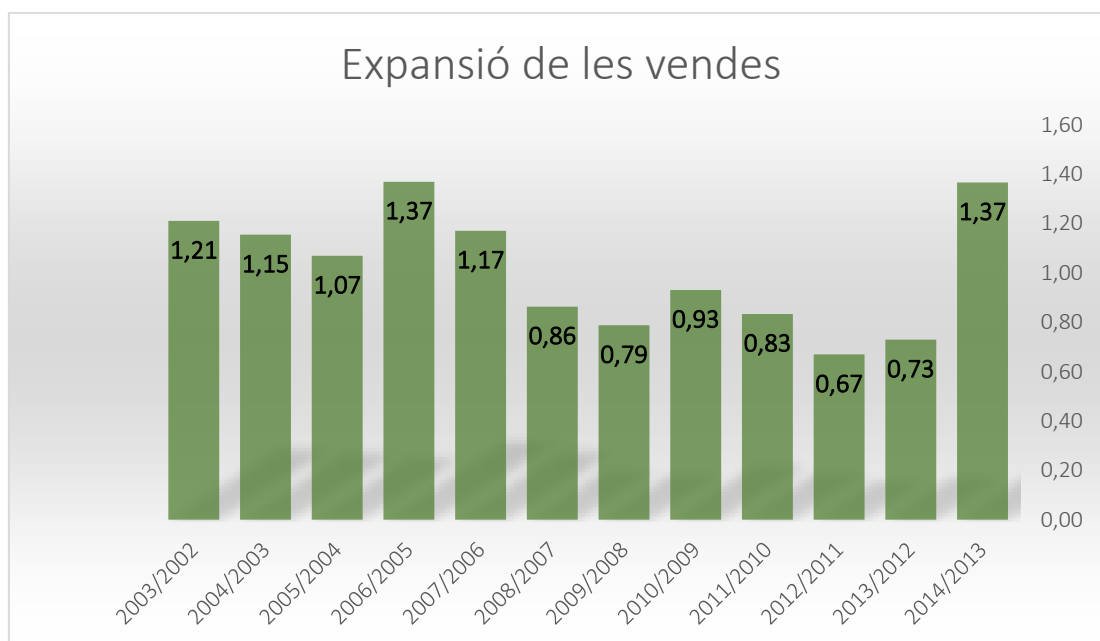


Diagrama 26: Expansió de les vendes

El Diagrama 26 mostra l'expansió de vendes, s'hi exposen la relació de tots els anys que componen el període estudiat. Com més gran sigui aquest rati millor, els millors valors s'obtenen els primers anys, fins arribar al 2007 i també l'any 2014, en el qual les vendes creixen un 1,37 en relació a les de l'any 2013. En els casos on l'expansió és inferior a 1 més el percentatge d'inflació, significa que les vendes decreixen, aquesta situació es dona de l'any 2008 al 2013, les vendes decreixen durant 5 anys seguits.

Ratis similars es poden calcular substituint les vendes pel valor afegit o per qualsevol altre marge o benefici. De fet, l'evolució de les vendes ha de contrastar amb els indicadors com els següents per verificar, per exemple, si els creixements de vendes van acompanyats de creixements en marges i beneficis.

- **Evolució del BAI:** Es calcula dividint el BAI, benefici net abans d'interessos i impostos, d'un any dividir entre el BAI de l'any anterior, com mostra l'Equació 69.

$$\text{Evolució del BAI} = \frac{\text{BAI } n}{\text{BAI } (n-1)}$$

Equació 69: Evolució del BAI

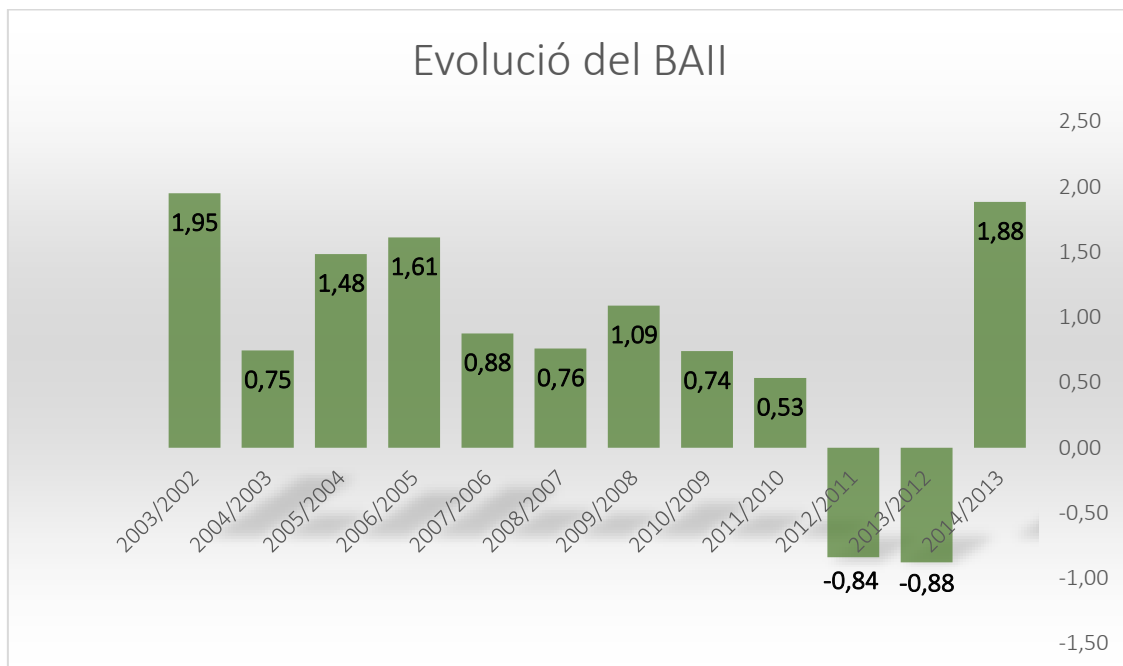


Diagrama 27: Evolució del BAI

El Diagrama 27 mostra l'evolució del BAI, s'hi exposen la relació de tots els anys que componen el període estudiat. S'observa que els anys amb guanys de BAI respecte a l'anterior són 5 d'un total de 12. Fins i tot obtenim una evolució negativa en dos períodes, que mostren que el benefici abans d'interessos i impostos ha sigut negatiu dos anys consecutius.

- **Evolució del BAI:** Es calcula dividint el BAI d'un any dividir entre el BAI de l'any anterior, com mostra l'Equació 70.

$$\text{Evolució del BAI} = \frac{\text{BAI } n}{\text{BAI } (n-1)}$$

Equació 70: Evolució del BAI

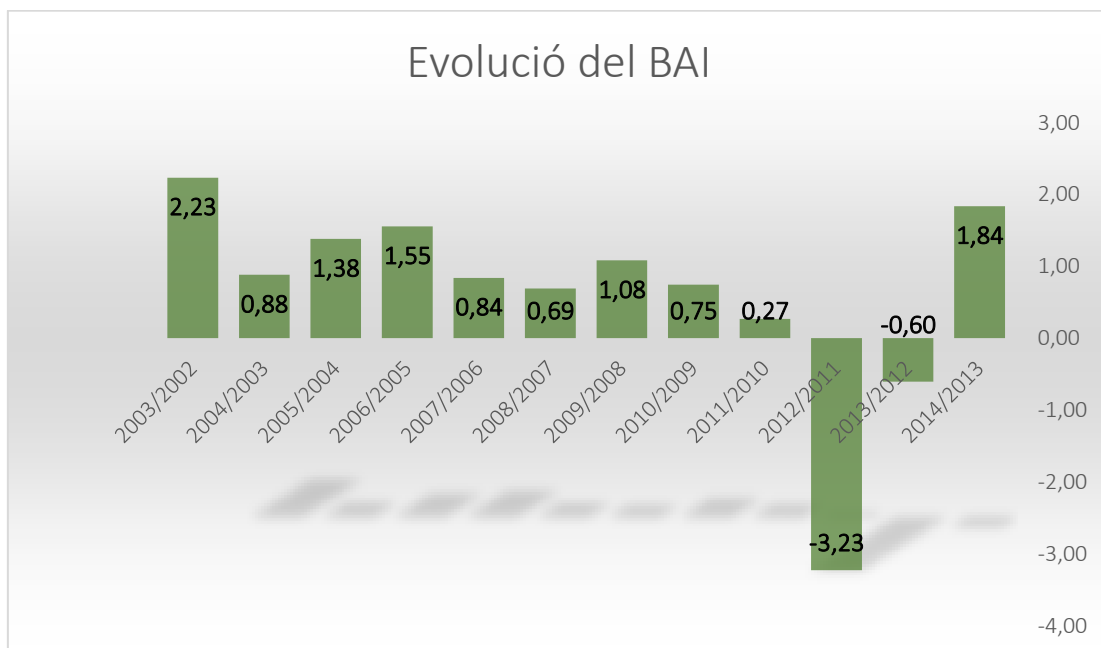


Diagrama 28: Evolució del BAI

El Diagrama 28 mostra l'evolució del BAI, s'hi exposen la relació de tots els anys que componen el període estudiat. S'observa que els any amb guanys de BAI respecte a l'anterior també són 5 d'un total de 12. Fins i tot obtenim una evolució negativa en dos períodes, que mostren que el benefici abans d'interessos ha sigut negatiu dos anys consecutius, crida especialment l'atenció l'any 2012, on en relació al 2011 el BAI té una evolució de -3,23.

- **Evolució del BN:** Es calcula dividint el BN d'un any dividir entre el BN de l'any anterior, com mostra l'Equació 71.

$$\text{Evolució del BN} = \frac{\text{BN } n}{\text{BN } (n-1)}$$

Equació 71: Evolució del BN

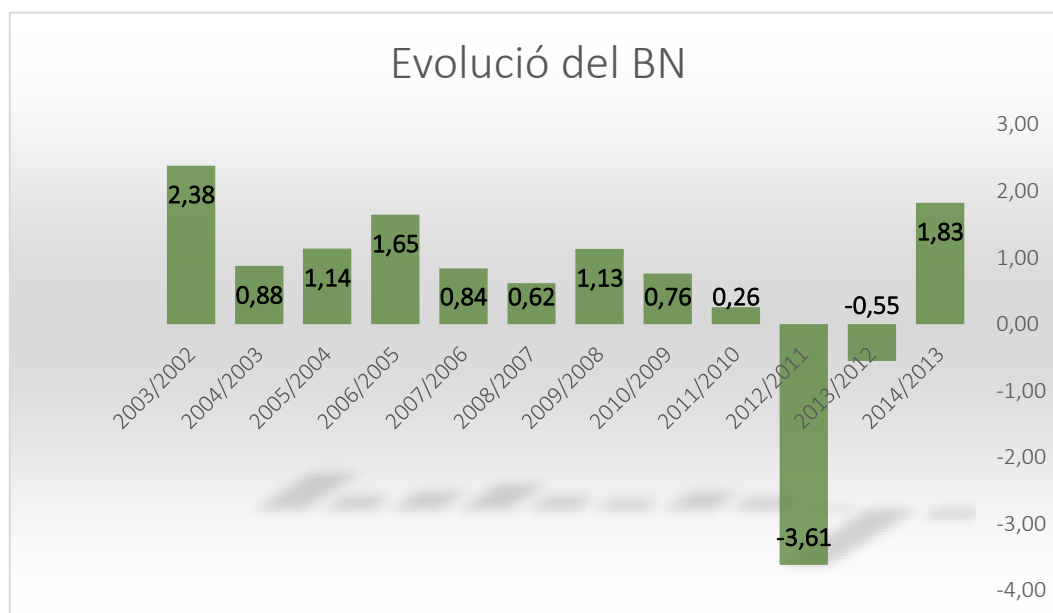


Diagrama 29: Evolució del BN

El Diagrama 29 mostra l'evolució del benefici net, s'hi exposen la relació de tots els anys que componen el període estudiat. S'observa que els anys amb guanys de BN respecte a l'anterior també són 5 d'un total de 12. Fins i tot obtenim una evolució negativa en dos períodes, que mostren que el benefici net ha sigut negatiu dos anys consecutius, crida especialment l'atenció l'any 2012, on en relació al 2011 el BN té una evolució negativa de -3,61.

Lògicament, els ratios d'evolució del compte de pèrdues i guanys, interessaria que tots ells fossin el més elevats possibles. Es comprova que en el Diagrama 27, Diagrama 28 i Diagrama 29 el valors són molt semblants, fet raonable ja que es tracta del benefici del sector, incloent cada un d'ells diferents paràmetres, en ells s'observa com durant 5 anys es millora el resultat de l'any anterior, 4 d'aquests anys són durant la plena activitat del sector i un és l'últim any, el 2014, que el benefici millora ja que en el 2012 i 2013 l'evolució ha estat sempre negativa.

- **Rati de vendes per empleat:** Divideix les vendes en unitats monetàries o en unitats de producte pel nombre mitjà d'empleats, com mostra l'Equació 72, i ha de ser el més elevat possible. Aquest rati indica les unitat monetàries generades per empleat durant el període.

$$\text{Vendes per empleat} = \frac{\text{Vendes}}{\text{Nombre d'empleats}}$$

Equació 72: Rati de vendes per empleat

	2003	2007	2011	2014
Vendes	207.779,3	419.237,8	226.789,8	146.423,6
Nombre d'empleats	1.572	2.400	1.139	858
Vendes per empleat	132,18	174,68	199,11	170,66

Taula 54: Vendes per empleat

La Taula 54 mostra el resultat obtingut de les vendes per empleat. L'any on el rati és més elevat és el 2011, això significa que hi havia major productivitat de la plantilla.

- **Rati de quota de mercat:** Aquest rati reflecteix la part del mercat, en què opera una empresa, que és absorbida per aquesta. S'obté dividint la xifra de vendes de l'empresa per la del sector del mateix període, com mostra l'Equació 73.

$$\text{Quota de mercat} = \frac{\text{Vendes empresa}}{\text{Vendes sector}}$$

Equació 73: Rati de quota de mercat

	2003	2007	2011	2014
Vendes sector	207.779	419.238	226.790	146.424

S'exposen les 10 quotes de mercat més representatives (majors):

Quota de mercat 1	0,293	0,277	0,426	0,354
Quota de mercat 2	0,099	0,102	0,203	0,264
Quota de mercat 3	0,099	0,033	0,038	0,043
Quota de mercat 4	0,039	0,032	0,037	0,041
Quota de mercat 5	0,027	0,027	0,033	0,035
Quota de mercat 6	0,022	0,022	0,031	0,020
Quota de mercat 7	0,021	0,022	0,017	0,019
Quota de mercat 8	0,020	0,020	0,017	0,015
Quota de mercat 9	0,020	0,018	0,014	0,014
Quota de mercat 10	0,019	0,018	0,013	0,014
Quota de mercat de la resta d'empreses	0,342	0,428	0,171	0,180

Taula 55: Quota de mercat

La Taula 55 presenta les quotes de mercat de les empreses estudiades en cada període, s'ordenen els valors de major participació a menor de les 10 empreses amb els valors més grans, a posterior es mostra la suma de participació de la resta d'empreses. La suma d'aquestes de les quotes de tots les empreses d'un període és 1, que seria el total del mercat. Aquestes quotes de mercat són en funció de les vendes de cada empresa respecte al total del sector.

La Taula 55Taula 11 mostra que existeixen en cada període dos valors de participació molt elevats respecte a la resta, exceptuant-ne el 2003 on els valors importants serien 3. L'any 2003, si ho analitzem en percentatge, multipliquem el resultat per cent, les tres empreses principals es van emportar un 49,1% de les vendes de tot el sector, el 2007 les dos majors empreses es van endur un 37,9%, amb gran diferència l'any 2011, dos empreses s'emporten un 62,9% de les vendes de tot el sector i en el 2014 les dos majors empreses s'enduen un 61,8%

7.3. ANÀLISI CONJUNT. RENDIBILITAT ANY 2007

7.3.1. RATIS RENDIBILITAT ECONÒMICA O RENDIMENT

La rendibilitat econòmica o rendiment es la relació entre el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) i l'actiu total com mostra l'Equació 74. Aquest estudi del rendiment permetrà conèixer l'evolució i les causes de la productivitat de l'actiu de l'empresa. Els resultats obtinguts es mostren en la Taula 56.

Es pren el BAII per avaluar el benefici generat per l'actiu, independentment de com es finança el mateix i, per tant, sense tenir en compte les despeses financeres. L'estudi del rendiment permetrà conèixer l'evolució i les causes de la productivitat de l'actiu de l'empresa:

$$\text{Rendiment} = \frac{\text{BAII}}{\text{Actiu total}} \times 100$$

Equació 74: Rendiment

Any	2003	2007	2011	2014
BAII	13.095	20.449	6.683	9.304
Actiu total	201.601	447.878	887.127	243.173
Rendiment	6,50	4,57	0,75	3,83

Taula 56: Rendiment

En la Taula 56 s'observen els valors del ratis en els quatre períodes estudiats. Com més elevat sigui el rendiment millor, perquè indicarà que s'obté més productivitat de l'actiu. Si d'un any a l'altre el rati de rendiment disminueix vol dir que aquesta empresa perd rendibilitat del seu actiu.

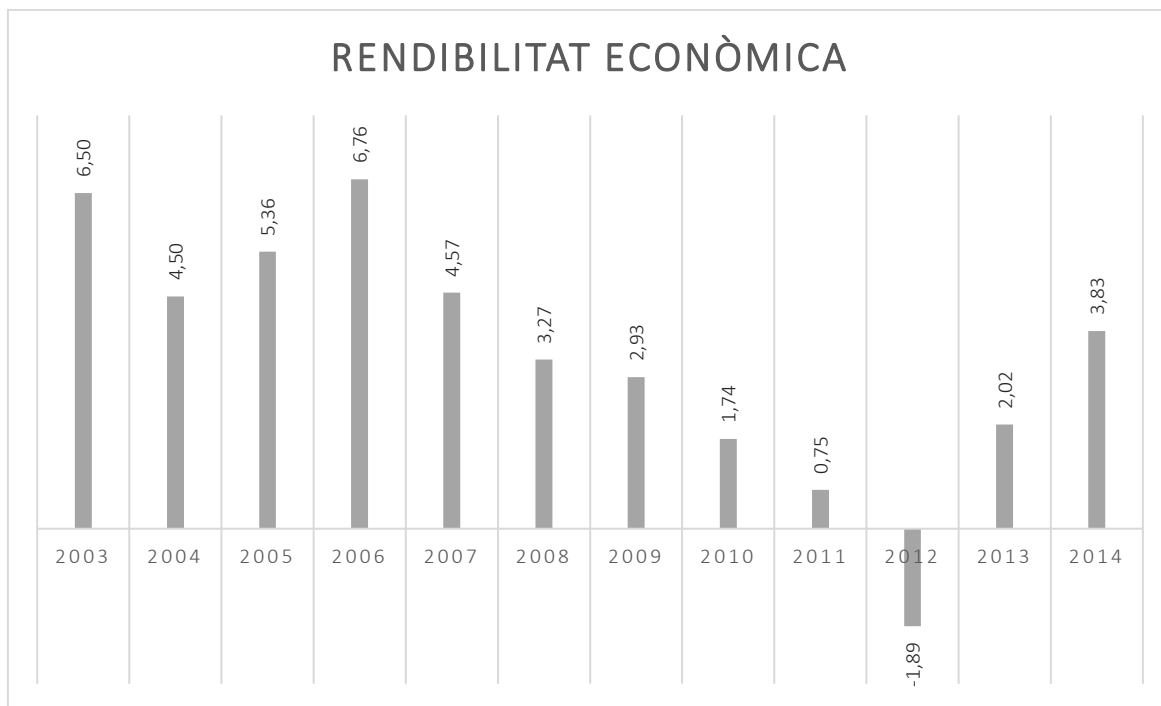


Diagrama 30: Rendibilitat econòmica

S'observa en el Diagrama 30 l'estudi de la rendibilitat econòmica, per la importància del rati es mostren tots els anys, començant al 2003 i acabant al 2014. Es veu com el rati mostra series variacions, en el primer període compres entre el 2003 i el 2006 manté durant els anys valors entre el 4,5% i el 6,8%; en canvi, en el segon període compres entre el 2007 i el 2011 els valors van del 3,3% fins al 0,75%, cada any d'aquest període el rati decau de mitjana un 1%, aproximadament, cada any. El valor mínim es situa en el 2012, en la rendibilitat assoleix un valor negatiu. A partir d'aquest any repunta arribant al 2014 al 3,83%.

El rendiment pot comparar-se amb el cost mitjà del patrimoni net més passiu de la empresa, o cost mitjà del finançament, i es tracta d'aconseguir que el rendiment de l'actiu superi al cost mitjà del finançament (interessos del deute més dividends desitjats pels accionistes), com mostra l'Equació 75.

$$\text{Rendiment de l'actiu} > \text{Cost mitjà del finançament}$$

Equació 75: Comparació rendiment de l'actiu amb el cost mitjà del finançament

Quan es compleix l'Equació 75, el benefici de l'empresa és suficient per atendre el cost del finançament. En cas contrari, el benefici és insuficient i no es podrà atendre els costos financers del deute.

Una altra forma alternativa de calcular el rendiment és fent-ho després d'impostos, com mostra l'Equació 76.

$$\text{Rendiment net} = \frac{\text{Benefici net} + \text{Despeses financeres}}{\text{Actiu}}$$

Equació 76: Rendiment net

Any	2003	2007	2011	2014
BN + Despeses financeres	8.816	7.914	21.351	12.077
Actiu	201.601	447.878	887.127	243.173
Rendiment net	0,044	0,018	0,024	0,050

Taula 57: Rendiment net

La Taula 57 mostra el resultat obtingut del rendiment net.

Una altra forma és calcular el rendiment de l'actiu net, o sigui, deduïnt de l'actiu total la quantitat que aporten els proveïdors, com mostra Equació 77.

$$\text{Rendiment de l'actiu net} = \frac{\text{BAll}}{\text{Actiu} - \text{Proveïdors}}$$

Equació 77: Rendiment de l'actiu net

Per augmentar el rendiment, caldrà augmentar el preu de venda dels productes i/o reduir els costos aconseguint d'aquesta manera que el marge pugui. Una altra alternativa seria augmentar la rotació venent més i/o reduint l'actiu.

7.3.2. RATIS RENDIBILITAT FINANCERA

La rendibilitat financera o rendibilitat pròpiament dita, és la relació entre el benefici net i els fons propis, es mostra en Equació 78.

$$\text{Rendibilitat} = \frac{\text{Benefici net}}{\text{Fons propis}} \times 100$$

Equació 78: Rendibilitat

La rendibilitat és, per a les empreses lucratives, el rati més important ja que mesura el benefici net generat en relació a la inversió realitzada pels propietaris de l'empresa. Sense dubte, excepte rares excepcions, els propietaris d'una empresa inverteixen en ella per obtenir una rendibilitat suficient. Per tant, aquest rati permetrà mesurar el major objectiu del inversor.

A mesura que el valor del rati de rendibilitat sigui més gran, millor serà aquesta. en qualsevol cas, com a mínim ha de ser positiva o superior a les expectatives dels accionistes. Aquestes expectatives solen estar representades pel denominat cost d'oportunitat que indica la rendibilitat que deixen de percebre els accionistes per no invertir en altres alternatives financeres de risc similar. També és útil comparar la rendibilitat financera que obté una empresa amb la rendibilitat de les inversions de risc gairebé nul, com és el Deute Públic, per exemple.

Any	2003	2007	2011	2014
Benefici net	9.999	13.707	1.867	6.777
Fons propis	43.121	131.924	260.666	99.510
Rendibilitat	23,19	10,39	0,72	6,81

Taula 58: Rendibilitat

S'observa en la Taula 58 el valor dels anys estudiats i en el Diagrama 31 l'estudi de la rendibilitat financera, per la importància del rati es mostren tots els anys en el Diagrama 31, començant al 2003 i acabant al 2014. Es veu com el rati mostra series variacions, en el primer període compres entre el 2003 i el 2006 manté durant els anys valors entre el 23,2% i el 14,9%; en canvi, en el segon període compres entre el 2007 i el 2011 els valors van del 10,4% fins al 0,7%. El valor mínim es situa en el 2012, en la rendibilitat assoleix un valor negatiu important de -7,74%. A partir d'aquest any repunta arribant al 2014 al 6,81%.

El valor d'aquest rati ha de ser el major possible, perquè així disposa d'una major rendibilitat dels capitals propis invertits en l'empresa, per tant la situació òptima s'assoleix en els primers anys estudiats. L'escassa rendibilitat de les empreses els anys 2011 i 2012 dificulta l'accés a crèdit, posat que si no s'obté suficient rendibilitat del capital propi difícilment es podrà atendre al servei del deute sense disminuir-lo.

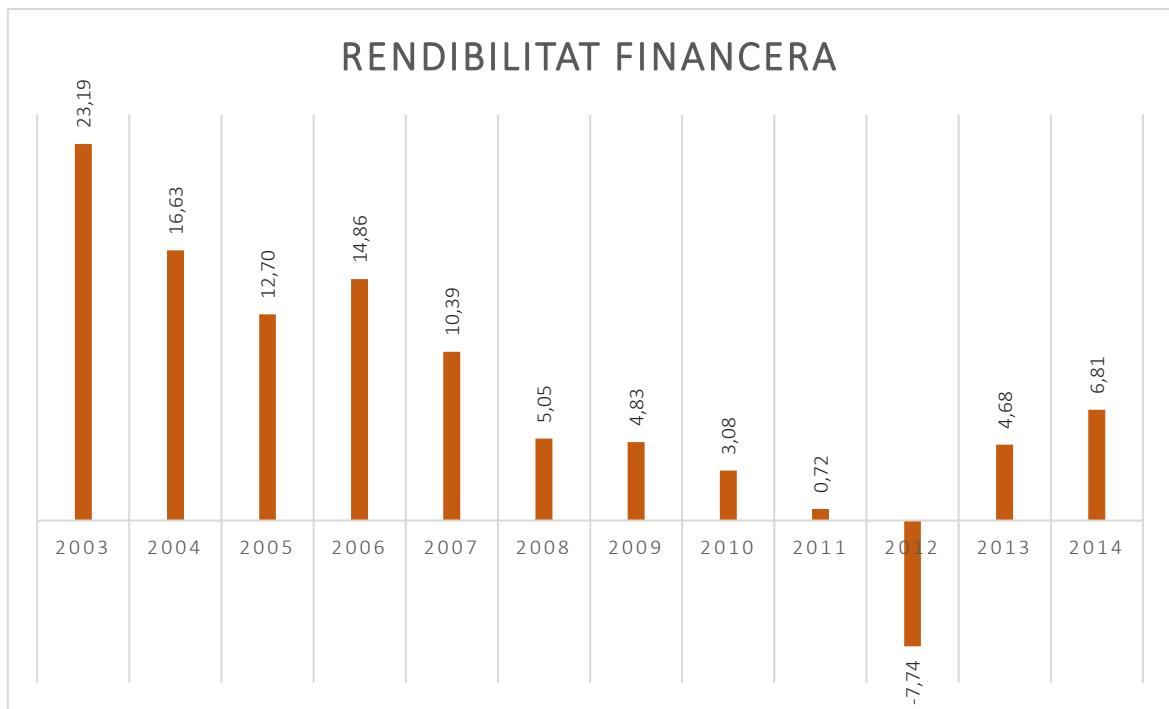


Diagrama 31: Rendibilitat financera

7.3.3. PALANQUEJAMENT FINANCER

El palanquejament financer estudia la relació entre el deute i els fons propis, d'una banda, i l'efecte de les despeses financeres en els resultats ordinaris, de l'altra. En principi, palanquejament financer és positiu quan l'ús de deute permet augmentar la rendibilitat financera de l'empresa. En aquest cas, el deute és convenient per elevar la rendibilitat financera.

Quan una empresa augmenta el seu deute, disminueix el benefici net en augmentar les despeses financeres.

D'altra banda, a l'usar més deute disminueix la proporció de fons propis i, per tant, el denominador del rati de rendibilitat financera disminueix amb el que pot augmentar aquest rati, com es mostra en Equació 79

$$\uparrow \text{Rendibilitat financera} = \frac{\text{Benefici net}}{\downarrow \text{Fons propis}}$$

Equació 79: Rendibilitat financera

Perquè això sigui així, els fons propis han de disminuir proporcionalment més que el benefici net. Una de les formes de comprovar si una empresa té palanquejament financer positiu, és utilitzant el dos ratis de l'Equació 80.

$$\frac{\text{Benefici abans d'impostos}}{\text{Benefici abans d'interessos i impostos}} \times \frac{\text{Actiu}}{\text{Fons propis}}$$

Equació 80: Palanquejament financer

Els dos ratis de l'Equació 80 estan inclosos en la descomposició de la rendibilitat. Perquè la rendibilitat financera augmenti a través de l'ús del deute, el producte d'aquests dos ratis ha de ser superior a 1. Quan el producte dels dos ratis és inferior a 1, significa que el deute no li convé a l'empresa per reduir la seva rendibilitat financera.

En la Taula 59 es mostren els valors obtinguts del palanquejament financer. En tots els períodes estudiats el palanquejament financer es superior a 1, per tant, a l'empresa li resulta beneficiós finançar-se amb deute.

Any	2003	2007	2011	2014
Palanquejament financer	1,62	1,39	3,04	2,14

Taula 59: Palanquejament financer

7.4. COMPARACIÓ RATIS SECTORIALS

En aquest apartat es mostren una sèrie de taules comparatives, en les què es compara els ratis sectorials obtinguts per l'economista Oriol Amat en el seu llibre "Ratios Sectoriales", l'única font bibliogràfica on s'exposen ratis obtinguts de diversos sectors.

Les taules estan presentades de la següent manera:

- En la primera columna es mostra el nom del rati que es compara.
- Tal i com diu l'encapçalament, les taules queden dividides en dos grans parts, en la primera part s'exposen els ratis que ens facilita el llibre citat i en la segona els que s'han obtingut durant aquest treball.
- La primera gran columna queda dividida en dos parts, la primera mostra els ratis de les empreses grans i mitjanes i la segona de les empreses petites, en canvi la segona columna mostra únicament els ratis de les empreses petites i mitjanes.
- Els ratis es presenten en funció de cada període estudiat.

El llibre d'Oriol Amat diferencia les empreses entre grans i mitjanes o bé petites, pel fet de que al llarg del treball s'estudien les petites i mitjanes, s'exposen els ratis dels dos tipus. Dins d'aquests dos grup (grans i mitjanes – petites) que presenta Oriol Amat, diferencia els ratis del total de les empreses amb els ratis d'aquelles empreses que han obtingut un resultat positiu al llarg de l'any, és a dir han obtingut benefici; per dur a terme les comparacions s'han escollit els ratis que presenten les empreses amb benefici.

El sector que estudia Oriol Amat és el de "Construcció general d'edificis i obres singulars d'enginyeria Civil", amb Codi CNAE 45.21, diferent al d'aquest treball, però similar.

Tot i que els anys no siguin els mateixos, fins i tot bastant diferents, no és una qüestió per haver de desestimar els ratis o la seva comparació, Oriol Amat emet aquesta ratis com a òptims, ja que, com s'ha dit les empreses que s'han escollit tenen beneficis, per tant no tenen problemes en termes econòmics i els seus ratis es poden considerar com a segurs per la continuïtat del sector, per aquest motiu es podrà observar si els ratis obtinguts en aquest treball, que són la mitjana de les empreses seleccionades, segueixen la tendència de la seva selecció o indiquen un sector amb grans diferències.

El nombre d'empreses que dur a terme l'estudi Oriol Amat i el nombre d'empreses d'aquest treball en cada cas es mostra en la Taula 60. S'observa que Amat estudia poques empreses grans i mitjanes amb beneficis, en aquest cas el nombre d'empreses amb beneficis era el 100% del seu total, en canvi, el nombre d'empreses petites és molt superior i pel que fa a les empreses petites, del total, tan sols un 86% obtenien beneficis.

	ORIOl AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes amb benefici		Empreses petites amb benefici		Empreses petites i mitjanes			
Any	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
Nombre d'empreses	30	28	233	212	90	100	58	46

Taula 60: Comparació empreses i períodes O. Amat - Treball

A continuació s'adjunten les taules comparatives dels diferents ratis que s'han trobat en comú amb el llibre "Ratios sectoriales". És divideixen en sis grups, ratis de liquiditat, ratis d'endeutament, ratis de rotació d'actius, ratis de terminis, rendibilitat econòmica i financera i ratis de creixement mitjà per empresa.

El resultat de dur a terme aquesta comparació dels ratis de les empreses que ha obtingut Oriol Amat amb els d'aquest treball, veiem que en molts casos fins i tot les mitjanes es milloren. Això es bona senyal pel sector, ja que Oriol Amat agafa només aquelles empreses que han obtingut beneficis, per lo tant, que no tenen problemes econòmics.

RATIS DE LIQUIDITAT

	RATIS ORIOL AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes		Empreses petites		Empreses petites i mitjanes			
ANY	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
<i>Liquiditat</i>	1,22	1,27	1,41	1,03	1,15	1,43	1,46	1,69
<i>Tresoreria</i>	1,08	1,11	0,78	0,72	0,83	1,03	1,16	1,42
<i>Disponibilitat</i>	0,04	0,04	0,15	0,09	0,26	0,21	0,40	0,72
<i>Rati de FM</i>	0,13	0,15	0,10	0,01	0,09	0,22	0,13	0,31

Taula 61: Comparació ratis de liquiditat O. Amat - Treball

Analitzant la Taula 61 veiem que tots els ratis van en la mateixa línia. En el cas del rati de liquiditat Amat obté uns valors que oscil·len entre l'1,03 i l'1,41, aquí els valors van de 1,15 a 1,69, per tant, les empreses estudiades tenen bastanta més liquiditat que les de l'estudi d'Oriol Amat. El rati que mostra més variació, tot i que els valors segueixen la línia marcada per Amat és el de disponibilitat, ja que el valor màxim d'Amat és de 0,15 i els obtinguts en el treball varien entre 0,21 i 0,72, la bibliografia cita que el valor òptim per aquest rati seria 0,3, per tant el nostre sector s'acosta molt més a l'òptim.

RATIS D'ENDEUTAMENT

	RATIS ORIOL AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes		Empreses petites		Empreses petites i mitjanes			
ANY	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
<i>Endeutament</i>	0,67	0,68	0,34	0,38	0,79	0,71	0,71	0,59
<i>Qual. deute</i>	0,83	0,80	0,78	0,86	0,71	0,71	0,40	0,76
<i>Capacitat devolució deute</i>	0,07	0,06	0,17	0,14	0,71	0,72	0,40	0,82
<i>Cobertura despeses financeres</i>	3,24	3,35	2,14	2,77	4,56	1,11	2,67	6,30
<i>Palanquejament financer</i>	4,60	5,76	3,06	4,80	1,62	1,39	3,04	2,14

Taula 62: : Comparació ratis d'endeutament O. Amat - Treball

En aquest cas, en la Taula 62 també s'observa que tots els ratis van en la mateixa línia, no tenim cap valor que ens cridi especialment l'atenció per la seva diferència. En el cas del rati de d'endeutament ell obté uns valors que oscil·len entre el 0,34 i el 0,68, aquí els valors van de 0,59 a 0,79, per tant, les empreses estudiades estan força endeutades en comparació a les que estudia Oriol Amat, en canvi les empreses del treball tenen de mitjà el rati de qualitat del deute més baix, per tant, la seva qualitat del deute és més alta, ja que aquest interessa que el valor del rati sigui el més baix possible. El rati que mostra més variació és capacitat de devolució del préstec, ja que el valor màxim d'Amat és de 0,17 i els obtinguts en el treball varien entre 0,4 i 0,82, aquest rati ha de ser com més elevat millor, per tant, els valors marquen que les empreses estudiades tenen més capacitat per retornar els seus préstecs que les d'Amat.

RATIS DE ROTACIÓ D'ACTIUS

	RATIS ORIOL AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes		Empreses petites		Empreses petites i mitjanes			
ANY	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
<i>Rotació de l'actiu no corrent</i>	2,46	2,35	0,70	0,49	3,16	3,41	0,43	2,52
<i>Rotació de l'actiu corrent</i>	1,13	1,00	1,27	0,97	1,53	1,29	0,62	0,79
<i>Rotació d'estocs</i>	9,85	8,00	2,83	3,20	5,42	4,59	3,08	5,01

Taula 63: Comparació ratis de rotació d'actius O. Amat - Treball

Es veu en la Taula 63 que tots els ratis tenen la mateixa tendència, no tenim cap valor que ens cridi especialment l'atenció per la seva diferència. Les mitjanes dels ratis tots de rotació d'Amat i les d'aquest treball són gairebé iguals, menys en el cas de la rotació d'actius no corrent que en el treball s'obté una mica superior, això significa que l'actiu no corrent de les empreses estudiades ha generat més vendes que les estudiades per Amat.

RATIS DE TERMINIS

	RATIS ORIOL AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes		Empreses petites		Empreses petites i mitjanes			
ANY	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
<i>Termini de cobrament</i>	250	231	105	91	86	116	219	136
<i>Termini de pagament</i>	295	272	n.d.	n.d.	189	329	200	157

Taula 64: Comparació ratis de terminis O. Amat - Treball

En la Taula 64 es comparen dos terminis, el de cobrament i el de pagament, és important que el termini de cobrament sigui inferior al de pagament, en els ratis d'Amat és dona aquest fet, tot i que els valors d'un rati i l'altre són gairebé iguals, en canvi, en les empreses estudiades en aquest treball el termini de cobrament és bastant inferior al de pagament, exceptuant-ne l'any 2011 on el de cobrament és superior. Tot i això s'observa que els ratis segueixen la mateixa línia i cap valor crida l'atenció per la seva desigualtat.

RENDIBILITAT ECONÒMICA I FINANCERA

	RATIS ORIOL AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes		Empreses petites		Empreses petites i mitjanes			
	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
<i>Rendibilitat econòmica</i>	0,04	0,03	0,02	0,02	0,06	0,05	0,01	0,03
<i>Rendibilitat financera</i>	0,14	0,13	0,08	0,08	0,23	0,10	0,01	0,07

Taula 65: Comparació ratis de rendibilitat econòmica i financera O. Amat - Treball

Analitzant la Taula 65 veiem que tots els ratis van en la mateixa línia. En el cas del rati de rendibilitat econòmica Amat obté uns valors que oscil·len entre 0,02 i 0,04, en el treball hem obtingut un rang de 0,01 a 0,06, per tant, les empreses estudiades tenen bastanta més productivitat en els seus actius que les de l'estudi d'Oriol Amat, dada molt positiva pel sector. Pel que fa a la rendibilitat financera Amat obté uns valors que oscil·len entre 0,08 i 0,14, en el treball oscil·len entre 0,01 i 0,23, aquí s'observa com el nostre rang és força més ampli que el d'Amat, per tant, les empreses estudiades en aquest treball durant un període han tingut menys rendibilitat financera que les òptimes d'Amat, aquest període seria sobretot el 2011, i durant un altre n'han obtingut més. Es demostra la Taula 65 gràficament en el

Diagrama 32.

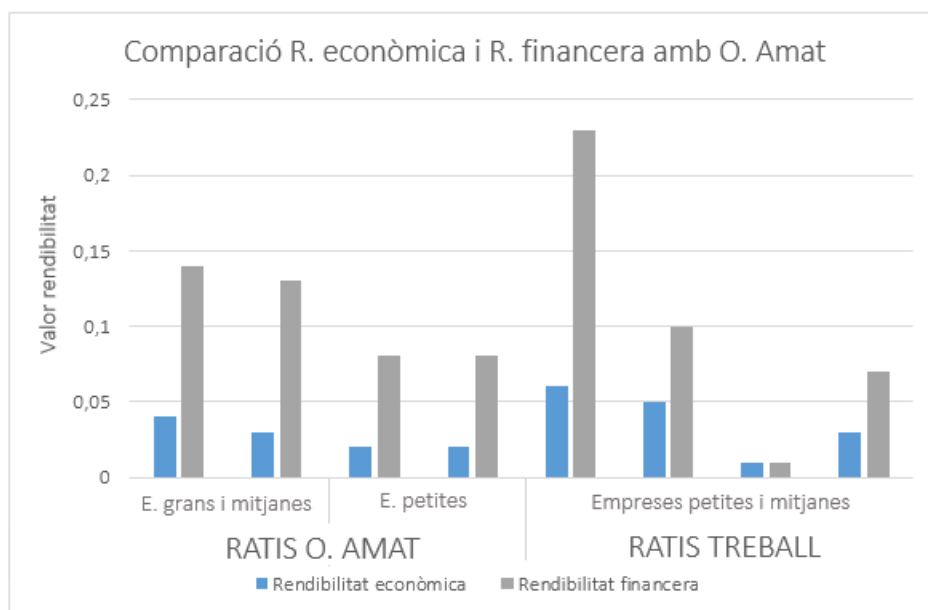


Diagrama 32: Comparació rendibilitat econòmica i financera amb O. Amat

RATIS DE CREIXEMENT MITJÀ PER EMPRESA

	RATIS ORIOL AMAT				TREBALL			
	Empreses grans i mitjanes		Empreses petites		Empreses petites i mitjanes			
ANY	1998	1999	1998	1999	2003	2007	2011	2014
<i>Evolució vendes</i>	115%	108%	25%	126%	121%	117%	83%	137%
<i>Evolució beneficis</i>	241%	110%	77%	174%	238%	84%	26%	183%

Taula 66: Comparació ratis de creixement mitjà per empresa O. Amat - Treball

En aquest cas, en la Taula 66 també s'observa que tots els ratis tenen la mateixa tendència, no tenim cap valor que ens cridi especialment l'atenció per la seva diferència. L'evolució interessa que sigui sempre com més elevada millor, les mitjanes dels ratis tots de rotació d'Amat i les d'aquest treball són semblants, en l'evolució de les vendes Amat aconseguix una mitjana de 93,5% i en el treball obtenim una mitjana de 114,5%, millorant per tant el conjunt de les empreses d'Amat. Pel que fa a l'evolució dels beneficis Amat aconseguix una mitjana de 150,5% i en el treball obtenim una mitjana de 132,8%, obtenim un resultat més baix perquè en l'any 2011 l'evolució dels beneficis és únicament d'un 26%.

8. CONCLUSIONS

S'ha analitzat la informació empresarial i comptable de les empreses petites i mitjanes dedicades al sector de la construcció de la província de Lleida durant el període 2003 – 2014, a continuació es presenten les principals conclusions que se n'ha extret:

1. La Base de dades SABI ha permès obtenir tots els valors que es mostren en el treball de les empreses. L'inconvenient que mostra la base de dades és no tenir totes les dades de les empreses o tenir les dades però no per tots els períodes, tot i això, s'han aconseguit valors molt coherents. La gran quantitat d'informació que proporciona compensa aquestes deficiències, així com el ser accessible pels estudiants de la Universitat de Lleida.

2. Analitzant descriptivament la mostra crida l'atenció l'evolució del nombre d'empreses durant el període, aquesta evolució marca l'estat del sector de la construcció amb els seus alts i baixos. També els anys de creació d'aquestes on es veu com a partir del 2007 la creació de petites i mitjanes empreses constructores és gairebé nul·la. Si analitzem la taxa d'entrada d'empreses, l'any 2007 obtenim una taxa del 32%, això significa que de les empreses existents l'any 2007, un 32% s'han creat entre el 2003 i el 2007, en canvi, l'any 2011 obtenim una taxa d'entrada del 8% i al final del període encara es veu més reduïda obtenint el 2014 una taxa de l'1,7%.

Pel que fa als dos índexs de concentració presentats ens marquen la tendència del sector durant el període estudiat. L'Índex C4 mostra que en el primer període, anys 2003-2007 s'obté un mercat moderadament concentrat, en canvi, el segon període 2011-2014 s'obté un mercat altament concentrat. Segons el Índex de Herfindahl-Hirschmann de entenem un mercat en l'any 2003 moderadament concentrat, canviant de tendència al 2007 on el mercat passa a ser no concentrat. Els darrers períodes 2011-2014 el mercat és altament concentrat.

3. Els resultats de l'anàlisi econòmica – financera i les gràfiques d'aquests ens han aportat molts valors interessants i importants per entendre l'estat anterior del sector i la seva tendència. Arrel de l'estudi dels balanços de situació de cada empresa, s'han pogut elaborar, interpretar i comparar els balanços globals per cada període estudiat. Si ens fixem en valors tant importants com seria l'actiu de les empreses es veu un gran increment de l'actiu des de l'inici, on el 2003 obté un valor de 201.601 milers d'euros, fins l'any 2011 on arriba al seu màxim amb 887.127 milers d'euros, això significa que han augmentat els béns i drets de l'empresa, fet donat per l'increment d'emmagatzematge, en aquest cas béns immobiliaris, per la reducció de les vendes. És troba un pic en l'actiu l'any 2011 que és una conseqüència de la parada del sector en els anys anteriors, les empreses del sector

de la construcció tenen una inèrcia pel fet de tenir molts projectes iniciats, per tant s'han d'endeutar per poder-los acabar, al succeir això l'actiu creix fins que perden la inèrcia i comencen a descapitalitzar-se i endeutar-se molt menys. L'any 201 l'actiu disminueix més del 50% quedant-se en un valor de 243.173 milers d'euros. El tema que s'està tractant de l'excessiu deute de les empreses, es veu reflectit en el rati d'endeutament, que durant els tres primers anys, 2003, 2007 i 2011, es veu com el rati d'endeutament és superior al 0,6, per tant, les empreses estan excessivament endeutades. En canvi, el valor de l'any 2014 indica un deute assequible per les empreses.

A partir dels valors dels balanços elaborats s'han pogut calcular els ratis, tots ells ens han mostrat la tendència de les empreses estudiades, marcant quins han estat els anys on les empreses obtenien grans beneficis i estaven en ple ascens fins arribar a aquells anys on el sector va sofrir pèrdues ens molts casos per la crisi immobiliària, els ratis reflecteixen també com els últims anys el sector tornar a créixer positivament. Ratis que s'han analitzat visualment com els ratis de rotació, que han de ser com més elevats possible, s'observa com tots arriben al seu mínim l'any 2011, havent obtinguts resultats molt positius els anys 2003 i 2007. El mateix passa amb el rati de liquiditat, aquest és inferior a 1,5 els tres primers anys estudiats, això es un indicatiu de que les empreses poden caure en suspensió de pagaments del 2003 al 2011, en canvi, el 2014 el rati de liquiditat és aproximadament d'1,7 un valor força proper a 2. Si ens fixem en el rati de garantia també els tres primers anys el valor del rati és inferior a 1,5, inferior a l'òptim significa que encara que l'empresa vengués tot el que té no seria suficient per fer front al seus deutes, per tant existeix una insuficiència de capitals propis, la tendència canvi l'any 2014 on el rati és d'1,7.

L'estudi del compte de pèrdues i guanys ens mostra com les empreses constructores tenen del 2003 al 2006 una tendència de creixement, però a partir de l'any 2006 comencen a disminuir bruscament els beneficis fins a arribar a valors negatius l'any 2012, però el període 2013-2014 s'obtenen millors valors començant les empreses a obtenir beneficis.

Pel que fa als ratis d'evolució calculats del Beneficis abans d'interessos i impostos, Beneficis abans d'interessos i Benefici net mostren gràficament l'evolució dels beneficis citats d'un any en referencia a l'any anterior, per tant, es veu demostrat gràficament que l'evolució té signe negatiu en els tres tipus de beneficis en les relacions dels anys 2011/2012 i 2012/2013, el Patrimoni net ens mostra que el finançament mitjançant fons propis ha augmentat de forma constant fins l'any 2011, passa de 43.121 mil euros el 2003 a 260.666 mil euros el 2011, el patrimoni net arriba als seus màxims després d'iniciar-se la crisi, a partir del 2011 decreix fins al 2013, on torna a augmentar de forma molt moderada pels beneficis que

comença a obtenir el sector, arribant al 2014 amb 99.510 mil euros. El gran descens del patrimoni net al 2012 té com a motiu les pèrdues acumulades dels anys anteriors.

Si ens fixem en ratis d'evolució significatius com el de rotació de vendes observem que els millors valors s'obtenen els primers anys, fins arribar al 2007 i també l'any 2014, en el qual les vendes creixen un 1,37 en relació a les de l'any 2013. En els casos on l'expansió és inferior a 1 més el percentatge d'inflació, significa que les vendes decreixen, aquesta situació es dona de l'any 2008 al 2013, on les vendes decreixen durant 5 anys seguits.

També es considera interessant per entendre el sector el càlcul de les rendibilitats econòmiques i financeres. La rendibilitat econòmica mostra series variacions, en el primer període compres entre el 2003 i el 2006 manté durant els anys valors entre el 4,5% i el 6,8%; en canvi, en el segon període compres entre el 2007 i el 2011 els valors van del 3,3% fins al 0,75%, cada any d'aquest període el rati decau de mitjana un 1%, aproximadament, cada any. El valor mínim es situa en el 2012, en la rendibilitat assoleix un valor negatiu. A partir d'aquest any repunta arribant al 2014 al 3,83%. La mateixa tendència mostra la rendibilitat financera, en el primer període compres entre el 2003 i el 2006 manté durant els anys valors entre el 23,2% i el 14,9%; en canvi, en el segon període compres entre el 2007 i el 2011 els valors van del 10,4% fins al 0,7%. El valor mínim es situa en el 2012, en la rendibilitat assoleix un valor negatiu important de -7,74%. A partir d'aquest any repunta arribant al 2014 al 6,81%.

4. S'han dut a terme taules comparatives dels diferents ratis que s'han trobat en comú amb el llibre "Ratios sectoriales" d'Oriol Amat, per tal de comprovar els resultats amb la única font bibliogràfica existent. S'han comparat ratis de liquiditat, ratis d'endeutament, ratis de rotació d'actius, ratis de terminis, rendibilitat econòmica i financera i ratis de creixement mitjà per empresa.

El resultat de dur a terme aquesta comparació dels ratis de les empreses que ha obtingut Oriol Amat amb els d'aquest treball, veiem que en molts casos fins i tot les mitjanes es milloren i si es té en compte que els ratis d'Oriol Amat són d'empreses que han obtingut beneficis, és a dir, els podríem considerar com a òptims pel sector, ja que es compara amb empreses que no han tingut problemes econòmics. Però és important veure que cap valor de cap rati crida l'atenció per la seva diferència, sinó al contrari, els ratis obtinguts al llarg d'aquest treball segueixen la tendència dels d'Amat.

5. L'anàlisi dut a terme durant tot el treball mostra una tendència clara del sector durant el període estudiat, el primer període, comprés entre el 2003 i el 2007, el sector estava en la seva millor etapa, obtenint grans beneficis que sobrepassaven els elevats deutes que tenien les empreses, a partir del 2007 les empreses continuaven amb els elevats deutes però sense obtenir els beneficis, fins arribar

als anys 2011 i 2012 on cauen amb números negatius i conseqüentment moltes empreses no hi poden fer front. A partir del 2012 es veu com, molt a poc a poc, i amb nombres més dissimulats que els que es veien anteriorment, el sector comença a tenir una fase de remuntada. En general es podria dir que les empreses han seguit la tendència estatal del sector comentada al principi del treball, la principal diferència seria que les petites i mitjanes empreses lleidatanes han obtingut millors valors, en comparació, els darrers anys, període 2013-2014.

S'han assolit tots els objectius inicials i sorgits durant el transcurs del treball, tot i que, existeix el pensament de que el treball es podria ampliar, algun dels principals nous punts a realitzar serien:

- Anàlisi comparatiu de diferents empreses del sector.
- Analitzar la mostra i identificar grups d'empreses amb problemes característics comuns.
- Obtenir ratis òptims estudiant únicament aquelles empreses que han obtingut beneficis

9. AGRAÏMENTS

- ☞ Especialment a la Natalia, la meva tutora. Vull donar-li les gràcies per la seva gran ajuda, per les seves ganes de millorar el treball en tot moment, per guiar-me i ajudar-me en tots els aspectes possibles, per la rapidesa de contestació als meus llargs missatges de dubtes i sobretot per llegir-se i corregir el treball tantes vegades com li ha set possible. M'ha aportat idees i coneixements nous que gràcies a ells he pogut realitzar el treball, sense ella no hagués estat possible. El treball és mèrit de les dos.
- ☞ Agrair a la meva parella, Josep, intentar tranquil·litzar-me en la recta final i fer-me de lector per comprovar que les explicacions i els diagrames s'entenien correctament tantes vegades com li he demanat.
- ☞ A tota la meva família, per donar-me ànims en tot moment.
- ☞ A les meves companyes inesperables durant tota la carrera, Irene i Olatz, per aguantar-nos, mútuament, els nervis i comentaris sobre el treball.
- ☞ Finalment, també a totes aquelles persones que s'han preocupat i m'han recolzat durant el transcurs del treball.

10. BIBLIOGRAFIA

LLIBRES:

Amat, O., Leiva, L. and Graells, J. (2002). *Ratios sectoriales*. Barcelona: Gestión 2000.

ACCID. (2007). *Normas Internacionales de Información financiera*. Barcelona: Associació Catalana de Contabilitat y Direcció.

Amat, O. (2008). *Análisis económico - financiero*. Barcelona: Gestió 2000.

Amat, O. (2008). *Comprender el Nuevo Plan General de Contabilidad*. Barcelona: Gestió 2000.

Amat, O. (1990) «Predicción del éxito o fracaso de una empresa en base a variables cualitativas y cuantitativas», en Tesis Doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona.

L. Capel, J. Ganau i I. Terrés (2014). *Estructura empresarial de la província de Lleida i els seus municipis: Anàlisi de la base de dades SABI*. Càtedra Repsol de Competitivitat i Desenvolupament Regional. Universitat de Lleida

Pérez, C. I. (2011) *Trabajo final de máster: Análisis del estado económico-financiero de las empresas constructoras*. Su evolución en la última década. Universitat de Valencia

Bertolín, J. (2014) *Trabajo final de grado: La burbuja inmobiliaria española: causas y consecuencias*. Universitat Politècnica de Catalunya

Arching Guzmán, C. (2006). *Guía Rápida Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Edició electrònica gratuïta.

Bernstein, L. (1996). *Análisis de Estados Financieros*. Bilbao: Deusto.

Gómez-Bezares, P., & Sanchez Fernández de Valderrama, J. (2002). *Los Ratios: Un Instrumento de Análisis y Proyección*. Madrid: Pirámide.

Gutierrez Viguera, M. (2010). *Interpretación y Análisis de Balances*. Madrid: RA-MA.

Seopan. (2009). *Informe económico*. Madrid: Seopan. Observatorio de la construcción.

Seopan. (2010). *Informe económico*. Madrid: Seopan. Observatorio de la construcción.

Valls Pinos, J. R. (1999). *Análisis de Balances*. Madrid: Fundación Confemetal.

F.Díez C.Prado (2010) *Análisis de la estructura económica y financiera de la empresa en situaciones de crisis*. Cátedra madrid excelente Fundación madrid por la excelencia. Comunidad de madrid. Universidad rey juan carlos.

PUBLICACIONES:

AXESOR. El sector de la construcción en España. Especial referencia al sector de infraestructuras: tendencias globales, alternativas de financiación y oportunidades para empresas españolas.

Equipo Idealista. (5 de Julio de 2011). Idealista.com. Recuperado el 12 de Julio de 2011, de www.idealista.com/news/archivo/2011/07/05/0335191.html

Europa Press. (12 de Julio de 2011). El mundo.es. Recuperado el 12 de Julio de 2011, de www.elmundo.es/elmundo/2011/07/11/suvienda/1310382008.html

APUNTS:

Aldaz, Natalia. Economia i empresa. Universitat de Lleida. 2014.

11. ANNEX

- TAULES EMPRESES

En aquest Annex s'adjunten les taules amb totes les empreses estudiades, hi apareix el nom i localitat de cada una de elles. Les taules es diferencien en quatre períodes, mostrant així quines empreses que s'han estudiat en cada un d'ells.

2003:

Número	Nom de l'empresa	Localitat
1.	BENITO ARNO E HIJOS SAU	LLEIDA
2.	JOSE ANTONIO ROMERO POLO SA	LLEIDA
3.	LEDECO S.L.	LLEIDA
4.	REG SISTEMA SEGARRA-GARRIGUES SL	TARREGA
5.	AEFICATIO CONSTRUCTIO Y FABRICATIO SL	ALCARRAS
6.	COPASA 10 S.L.	VIELHA E MIJARAN
7.	CONSTRUCCIONES PALLAS SA	LLEIDA
8.	GARROFE SA	FONDARELLA
9.	RIBALTA I FILLS SA	OLIANA
10.	OBRES I CONSTRUCCIONS SIERRA S.L.	LLEIDA
11.	SANCHEZ RAYA SL	LLEIDA
12.	SERVICIOS Y MONTAJES INDUSTRIALES METALURGICOS 1998 S.L.	OS DE BALAGUER
13.	OBRAS MONEDERO S.L.	CAMARASA
14.	CONSTRUCCIONS PIRINEU 2001 SL	VIELHA E MIJARAN
15.	ARNO INFRAESTRUCTURAS SL.	LLEIDA
16.	CONSTRUCCIONS I PROMOCIONS CERVICASA S.L.	CERVIA DE LES GARRIGUES
17.	ANNAGRAMA, OBRES I SERVEIS SL	LLEIDA
18.	GOMEZ-MINARRO SL	ALFARRAS
19.	SILOS ARMENGOL SA	LLEIDA
20.	CONSTRUCCIONS GARDEÑES SL	CORBINS
21.	CONSTRUCCIONS MIL.LENIUM CERDANYA S.L.	VIELHA E MIJARAN

22.	CONSTRUCTORA AUXILIAR DE OBRA PUBLICA SL	SANT LLORENÇ DE MORUNYS
23.	CONSTRUCCIONES FILLOY SA	VIELHA E MIJARAN
24.	PALLARS OBRES I SERVEIS SL	TREMP
25.	CONSPROMIR LLEIDA SL	LLEIDA
26.	APLICACIONS BERSA SA	LLEIDA
27.	MARIANO ROS SL	GUISSONA
28.	ANTEQUERA-GARCIA-SOBRINO ESTRUCTURAS SL	LLEIDA
29.	SIMO FARNELL SL	EL PALAU D'ANGLESOLA
30.	CONSTRUCCIONS CAMATS SA	TARREGA
31.	RIUS ORPELLA CONSTRUCTOR D'OBRES SL	TARREGA
32.	CONSTRUCCIONES TONY PAMPALONA SL	CABANABONA
33.	ROIG COPROMA SL	BELLPUIG
34.	SAPLAN 2025 SL.	BOSSOST
35.	RAECO CONSTRUCCIONES SRL	LLEIDA
36.	CONSTRUCCIONS CISTELLER S.L.	SOLSONA
37.	ESTRUCTURES DE FORMIGO RODRIGUEZ SL	ALFARRAS
38.	GARROFE-ROCA SA.	MOLLERUSSA
39.	HEMGOCA CONSTRUCCIONS S.L.	CERVERA
40.	ANDORRANA DE PERFORACIONES ESPECIALES, SOCIEDAD LIMITADA	LA SEU D'URGELL
41.	CONSTRUCCIONS I CONTRACTES RIBO SL	LLEIDA
42.	OBRAS Y CONSTRUCCIONES VALI S.L.	LLEIDA
43.	MAQUINARIA AGRICOLA SEGUES SL	SANT RAMON
44.	FRANCISCO GODOY SL	LLEIDA
45.	CONSTRUCCIONS CIRERA MIR SL	TALARN
46.	CONSTRUHABITAT 99 S.L.	LLEIDA
47.	CONSTRUCCIONS MIQUEL BARGALLO SL	BELL-LLOC D'URGELL
48.	HORMIGONES PROYECTADOS DEL SEGRE SL.	LLEIDA
49.	EDILAPLANA S.L.	BALAGUER

50.	CONSTRUCCIONS GERMANOR S.L.	ALFARRAS
51.	CONSTRUCCIONS I ENDERROCS A RULL SL	ANGLESOLA
52.	OBRES GIRON 2001 SL	EL PONT DE SUERT
53.	OBRES I SERVEIS PINYANA SL	ALFARRAS
54.	ILERDENC DE COMUNICACIO LOGISTICA I TERRESTRE SL.	ALGUAIRE
55.	SOLUCIONES INDUSTRIALES DE ARIDOS SA.	ELS ALAMUS
56.	ENGUIXATS TERRAFERMA SL	LLEIDA
57.	PAIHORCAR CONSTRUCCIONES S.L.	BALAGUER
58.	CONSTRUARAN SA	PUIGVERD DE LLEIDA
59.	HICONSA 2000 SL	LLEIDA
60.	FONT CONTRACTOR SA	CERVERA
61.	BOLME SL	ALMENAR
62.	LUCAS CONSTRUCCIONES 99 SL	ALMACELLES
63.	CONSTRUCCIONES RUEDA 2001 SL	EL PONT DE SUERT
64.	JA FARRE RICOU CONSTRUCCIONS SL	ESTERRI D'ANEU
65.	CONSTRUCCIONES LAPIEDRA 25530 S.L.	VIELHA E MIJARAN
66.	CONSTRUCCIONES CODINA-VALL SL	CERVERA
67.	CONSTRUCCIONES LUIS ESTOP S.L.	VILALLER
68.	CONSTRUCCIONES ESTEVE E HIJOS, SA	LLEIDA
69.	CONSTRU-PONENT 2003 SL.	LLEIDA
70.	PROMOBRAS CARO SL	TARREGA
71.	CONSTRUCCIONES MOLPOTSA SL	OS DE BALAGUER
72.	JESOL 21 SL	LLEIDA
73.	CONSTRUCCIONES JUSTO FLORES SL	VALLFOGONA DE BALAGUER
74.	CONSTRUCCIONS LA GUINGUETA D'ANEU SL	LA GUINGUETA D'ANEU
75.	ALMACAN S COOP C LTDA	AITONA
76.	PAVIMENTACIONES DE LA NOGUERA SL	BALAGUER
77.	HISPANO ILERDENSE SL	ALCOLETGE

78.	EXCAVACIONES OBRAS Y SERVICIOS DEL PIRINEO S.L.	BOSSOST
79.	CONSTRUCCIONES Y REFORMAS EN GENERAL PABLO SL	LLEIDA
80.	FREIXMEL SL	TORREFARRERA
81.	REMOALTIS S.L.	TORREGROSSA
82.	EL NOUR CONSTRUCTORA CATALANA SL	LLEIDA
83.	REN CIT SL.	LLEIDA
84.	DARF EMPRESA CONSTRUCTORA S.L.	CONCA DE DALT
85.	CONSTRUCCIONS REFUGIS DE MUNTANYA SL	LA COMA I LA PEDRA
86.	VIVES CLOTET S.L.	SOLSONA
87.	OBRAS LOS BELLOTEROS S.L.	ALBESA
88.	CAELLES SERVEIS DE CONSTRUCCIO S.L.	EL PALAU D'ANGLESOLA
89.	CONFONEL S.L.	LLEIDA
90.	CONSTRUCCIONS ESTEVE-TORRENT S.L.	PONTS

2007:

Número	Nom de l'empresa	Localitat
1.	BENITO ARNO E HIJOS SAU	LLEIDA
2.	JOSE ANTONIO ROMERO POLO SA	LLEIDA
3.	ESTRUCTURES I MUNTATGES FERRICS-LLEIDA SL	LLEIDA
4.	REG SISTEMA SEGARRA-GARRIGUES SL	TARREGA
5.	AEFICATIO CONSTRUCTIO Y FABRICATIO SL	ALCARRAS
6.	COPASA 10 S.L.	VIELHA E MIJARAN
7.	CONSTRUCCIONES PALLAS SA	LLEIDA
8.	GARROFE SA	FONDARELLA
9.	RIBALTA I FILLS SA	OLIANA
10.	OBRES I CONSTRUCCIONS SIERRA S.L.	LLEIDA
11.	SANCHEZ RAYA SL	LLEIDA
12.	SERVICIOS Y MONTAJES INDUSTRIALES METALURGICOS 1998 S.L.	OS DE BALAGUER
13.	OBRAS MONEDERO S.L.	CAMARASA
14.	CONSTRUCCIONS PIRINEU 2001 SL	VIELHA E MIJARAN
15.	ARNO INFRAESTRUCTURAS SL.	LLEIDA
16.	ANNAGRAMA, OBRES I SERVEIS SL	LLEIDA
17.	SILOS ARMENGOL SA	LLEIDA
18.	CONSTRUCCIONS GARDEÑES SL	CORBINS
19.	CONSTRUCCIONS MIL.LENIUM Cerdanya S.L.	VIELHA E MIJARAN
20.	CONSTRUCTORA AUXILIAR DE OBRA PUBLICA SL	SANT LLORENÇ DE MORUNYS
21.	CONSTRUCCIONES FILLOY SA	VIELHA E MIJARAN
22.	PALLARS OBRES I SERVEIS SL	TREMP
23.	SERVI HABITAT HNOS DELGADO, SL	TORREFARRERA
24.	CODECO OBRES SL	LLEIDA
25.	CONSPROMIR LLEIDA SL	LLEIDA
26.	OBRES I ENGINYERIA RURALS I URBANES SL	VALLFOGONA DE BALAGUER

27.	APLICACIONS BERSA SA	LLEIDA
28.	MARIANO ROS SL	GUSSONA
29.	SIMO FARNELL SL	EL PALAU D'ANGLESOLA
30.	OB 2003 SL	BELLVER DE CERDANYA
31.	CONSTRUCCIONS CAMATS SA	TARREGA
32.	RIUS ORPELLA CONSTRUCTOR D'OBRES SL	TARREGA
33.	CONSTRUCCIONS I REFORMES SORCAT S.L.	TARREGA
34.	S. ARJONA LLEIDA S.L.	LLEIDA
35.	CONSTRUCCIONES TONY PAMPALONA SL	CABANABONA
36.	ROIG COPROMA SL	BELLPUIG
37.	RAECO CONSTRUCCIONES SRL	LLEIDA
38.	SISNUM MAS SL	LLEIDA
39.	ACTIVITATS CONSTRUCTIVES 2003 SL	LLEIDA
40.	CONSTRUCCIONS CISTELLER S.L.	SOLSONA
41.	ESTRUCTURES DE FORMIGO RODRIGUEZ SL	ALFARRAS
42.	GARROFE-ROCA SA.	MOLLERUSSA
43.	HEMGOCA CONSTRUCCIONS S.L.	CERVERA
44.	ANDORRANA DE PERFORACIONES ESPECIALES, SOCIEDAD LIMITADA	LA SEU D'URGELL
45.	CONSTRUCCIONS I CONTRACTES RIBO SL	LLEIDA
46.	COPROLFI SL	ALGUAIRE
47.	MAQUINARIA AGRICOLA SEGUES SL	SANT RAMON
48.	CONSTRUCCIONS CIRERA MIR SL	TALARN
49.	CONSTRUHABITAT 99 S.L.	LLEIDA
50.	FAGO CONSTRUCCIONES GAUSACH S.L.	VIELHA E MIJARAN
51.	CONSTRUCCIONS MIQUEL BARGALLO SL	BELL-LLOC D'URGELL
52.	HORMIGONES PROYECTADOS DEL SEGRE SL.	LLEIDA
53.	EDILAPLANA S.L.	BALAGUER
54.	CONSTRUCCIONS GERMANOR S.L.	ALFARRAS

55.	CONSTRUCCIONS I ENDERROCS A RULL SL	ANGLESOLA
56.	KAD PROGRES CONSTRUCCIONES S.L.	LLEIDA
57.	OBRES GIRON 2001 SL	EL PONT DE SUERT
58.	CASES DE PONENT 2005 SL	BALAGUER
59.	OBRES I SERVEIS PINYANA SL	ALFARRAS
60.	ILERDENC DE COMUNICACIO LOGISTICA I TERRESTRE SL.	ALGUAIRE
61.	SOLUCIONES INDUSTRIALES DE ARIDOS SA.	ELS ALAMUS
62.	TERESA PLANELLA REFORMES SL.	TORRELAMEU
63.	ENGUIXATS TERRAFERMA SL	LLEIDA
64.	PAIHORCAR CONSTRUCCIONES S.L.	BALAGUER
65.	CONSTRUARAN SA	PUIGVERD DE LLEIDA
66.	HICONSA 2000 SL	LLEIDA
67.	ROMEU CONSTRUCCIONS 2006, SL	TERMENS
68.	FONT CONTRACTOR SA	CERVERA
69.	CONTRACTES I SERVEIS A LA CONSTRUCCIO BARRABES SL	ALFARRAS
70.	BOLME SL	ALMENAR
71.	LUCAS CONSTRUCCIONES 99 SL	ALMACELLES
72.	CONSTRUCCIONES RUEDA 2001 SL	EL PONT DE SUERT
73.	CONCA DALLA STAT COOP C LTDA	ISONA I CONCA DELLA
74.	JA FARRE RICOU CONSTRUCCIONS SL	ESTERRI D'ANEU
75.	BOXARDA S COOP C LTDA	EL POAL
76.	CONSTRUCCIONES CODINA-VALL SL	CERVERA
77.	PRESTACIONS I FINQUES ER S.L.	LLEIDA
78.	CONSTRUCCIONES LUIS ESTOP S.L.	VILALLER
79.	CONSTRUCCIONES ESTEVE E HIJOS, SA	LLEIDA
80.	CONSTRU-PONENT 2003 SL.	LLEIDA
81.	PROYECTADOS DEL BAGES SL	SOLSONA
82.	ENYESADOS JUAN JOSE MARTINEZ S.L.	SOLSONA

83.	MAQUINA FIDALGO SL	ESTERRI D'ANEU
84.	PROMOBRAS CARO SL	TARREGA
85.	CONSTRUCCIONES MOLPOTSA SL	OS DE BALAGUER
86.	NOGUERA-ROM SL	ALPICAT
87.	CONSTRUCCIONES JUSTO FLORES SL	VALLFOGONA DE BALAGUER
88.	CONSTRUCCIONS LA GUINGUETA D'ANEU SL	LA GUINGUETA D'ANEU
89.	GALIARAN SL	VIELHA E MIJARAN
90.	PAVIMENTACIONES DE LA NOGUERA SL	BALAGUER
91.	CONSTRUCCIONS GERARD ROVIRA PIJUAN SL	VILA-SANA
92.	HISPANO ILERDENSE SL	ALCOLETGE
93.	BUEDO & RUBIO CONSTRUCCIONES SL.	LLEIDA
94.	REFORMES I EDIFICACIONS CASTELLVELL SL	SOLSONA
95.	CONSTRUCCIONS I OBRES MACHADO SL	LA SEU D'URGELL
96.	FREIXMEL SL	TORREFARRERA
97.	CONSTRUCCIONS REFUGIS DE MUNTANYA SL	LA COMA I LA PEDRA
98.	VIVES CLOTET S.L.	SOLSONA
99.	AITOCONS SL	AITONA
100.	CONSTRUCCIONS ESTEVE-TORRENT S.L.	PONTS

2011:

Número	Nom de l'empresa	Localitat
1.	BENITO ARNO E HIJOS SAU	LLEIDA
2.	JOSE ANTONIO ROMERO POLO SA	LLEIDA
3.	REG SISTEMA SEGARRA-GARRIGUES SL	TARREGA
4.	CONSTRUCCIONES PALLAS SA	LLEIDA
5.	GARROFE SA	FONDARELLA
6.	VOLTES CONNECTA SL.	TERMENS
7.	RIBALTA I FILLS SA	OLIANA
8.	CONSTRUCCIONS PIRINEU 2001 SL	VIELHA E MIJARAN
9.	ARNO INFRAESTRUCTURAS SL.	LLEIDA
10.	CONSTRUCCIONS GARDEÑES SL	CORBINS
11.	CONSTRUCTORA AUXILIAR DE OBRA PUBLICA SL	SANT LLORENÇ DE MORUNYS
12.	A CONSTRUFARM PONENT SL	BELL-LLOC D'URGELL
13.	CONSTRUCCIONES FILLOY SA	VIELHA E MIJARAN
14.	CODECO OBRES SL	LLEIDA
15.	APLICACIONES BERSA SA	LLEIDA
16.	CONTRUDARO S.L.	ALPICAT
17.	SIMO FARNELL SL	EL PALAU D'ANGLESOLA
18.	OB 2003 SL	BELLVER DE Cerdanya
19.	RIUS ORPELLA CONSTRUCTOR D'OBRES SL	TARREGA
20.	CONSTRUCCIONES TONY PAMPALONA SL	CABANABONA
21.	RAECO CONSTRUCCIONES SRL	LLEIDA
22.	SISNUM MAS SL	LLEIDA
23.	ACTIVITATS CONSTRUCTIVES 2003 SL	LLEIDA
24.	ESTRUCTURES DE FORMIGO RODRIGUEZ SL	ALFARRAS
25.	GARROFE-ROCA SA.	MOLLERUSSA
26.	CONSTRUCCIONS I CONTRACTES RIBO SL	LLEIDA

27.	COPROLFI SL	ALGUAIRE
28.	MAQUINARIA AGRICOLA SEGUES SL	SANT RAMON
29.	CONSTRUCCIONS CIRERA MIR SL	TALARN
30.	CONSTRUCCIONS MIQUEL BARGALLO SL	BELL-LLOC D'URGELL
31.	ICONTERM SL	PUIGVERD DE LLEIDA
32.	ARIMAR 2008 SL	VIELHA E MIJARAN
33.	CONSTRUCCIONS I ENDERROCS A RULL SL	ANGLESOLA
34.	OBRES GIRON 2001 SL	EL PONT DE SUERT
35.	CASES DE PONENT 2005 SL	BALAGUER
36.	OBRES I SERVEIS PINYANA SL	ALFARRAS
37.	ILERDENC DE COMUNICACIO LOGISTICA I TERRESTRE SL.	ALGUAIRE
38.	SOLUCIONES INDUSTRIALES DE ARIDOS SA.	ELS ALAMUS
39.	CONSTRUCCIONS DANI MARTIN SL	ALMACELLES
40.	ENGUIXATS TERRAFERMA SL	LLEIDA
41.	FONT CONTRACTOR SA	CERVERA
42.	CONTRACTES I SERVEIS A LA CONSTRUCCIO BARRABES SL	ALFARRAS
43.	LUCAS CONSTRUCCIONES 99 SL	ALMACELLES
44.	CONSTRUCCIONES RUEDA 2001 SL	EL PONT DE SUERT
45.	JA FARRE RICOU CONSTRUCCIONS SL	ESTERRI D'ANEU
46.	CONSTRUCCIONES CODINA-VALL SL	CERVERA
47.	PROMOBRAS CARO SL	TARREGA
48.	CONSTRUCCIONES MOLPOTSA SL	OS DE BALAGUER
49.	NOGUERA-ROM SL	ALPICAT
50.	CONSTRUCCIONES JUSTO FLORES SL	VALLFOGONA DE BALAGUER
51.	PROMOCIONS ECON 2008 SL	ALPICAT
52.	GALIARAN SL	VIELHA E MIJARAN
53.	PAVIMENTACIONES DE LA NOGUERA SL	BALAGUER

54.	REFORMES I EDIFICACIONS CASTELLVELL SL	SOLSONA
55.	CONSTRUCCIONS I OBRES MACHADO SL	LA SEU D'URGELL
56.	FREIXMEL SL	TORREFARRERA
57.	24 DE AGOSTO SL.	LA FULIOLA
58.	CONSTRUCCIONS REFUGIS DE MUNTANYA SL	LA COMA I LA PEDRA

2014:

Número	Nom de l'empresa	Localitat
1.	BENITO ARNO E HIJOS SAU	LLEIDA
2.	JOSE ANTONIO ROMERO POLO SA	LLEIDA
3.	CONSTRUCCIONES PALLAS SA	LLEIDA
4.	GARROFE SA	FONDARELLA
5.	VOLTES CONNECTA SL.	TERMENS
6.	RIBALTA I FILLS SA	OLIANA
7.	PROJECTES MODULARS PREFABRICATS SL	LLEIDA
8.	CONSTRUCCIONS PIRINEU 2001 SL	VIELHA E MIJARAN
9.	ARNO INFRAESTRUCTURAS SL.	LLEIDA
10.	CONSTRUCCIONS GARDEÑES SL	CORBINS
11.	CONSTRUCTORA AUXILIAR DE OBRA PUBLICA SL	SANT LLORENÇ DE MORUNYS
12.	CONSTRUCCIONES FILLOY SA	VIELHA E MIJARAN
13.	CODECO OBRES SL	LLEIDA
14.	CONTRUDARO S.L.	ALPICAT
15.	SIMO FARNELL SL	EL PALAU D'ANGLESOLA
16.	OB 2003 SL	BELLVER DE CERDANYA
17.	RIUS ORPELLA CONSTRUCTOR D'OBRES SL	TARREGA
18.	CONSTRUCCIONES TONY PAMPALONA SL	CABANABONA
19.	RAECO CONSTRUCCIONES SRL	LLEIDA
20.	SISNUM MAS SL	LLEIDA
21.	ACTIVITATS CONSTRUCTIVES 2003 SL	LLEIDA
22.	ESTRUCTURES DE FORMIGO RODRIGUEZ SL	ALFARRAS
23.	GARROFE-ROCA SA.	MOLLERUSSA
24.	CONSTRUCCIONS I CONTRACTES RIBO SL	LLEIDA
25.	COPROLFI SL	ALGUAIRE

26.	MAQUINARIA AGRICOLA SEGUES SL	SANT RAMON
27.	CONSTRUCCIONS MIQUEL BARGALLO SL	BELL-LLOC D'URGELL
28.	ALBAÑILERIA EN GENERAL Y CONSTRUCCION CONSMAR SL.	ALFARRAS
29.	ICONTERM SL	PUIGVERD DE LLEIDA
30.	ARIMAR 2008 SL	VIELHA E MIJARAN
31.	CONSTRUCCIONS I ENDERROCS A RULL SL	ANGLESOLA
32.	OBRES GIRON 2001 SL	EL PONT DE SUERT
33.	CASES DE PONENT 2005 SL	BALAGUER
34.	OBRES I SERVEIS PINYANA SL	ALFARRAS
35.	SOLUCIONES INDUSTRIALES DE ARIDOS SA.	ELS ALAMUS
36.	CONSTRUCCIONS DANI MARTIN SL	ALMACELLES
37.	CONTRACTES I SERVEIS A LA CONSTRUCCIO BARRABES SL	ALFARRAS
38.	LUCAS CONSTRUCCIONES 99 SL	ALMACELLES
39.	CONSTRUCCIONES RUEDA 2001 SL	EL PONT DE SUERT
40.	JA FARRE RICOU CONSTRUCCIONS SL	ESTERRI D'ANEU
41.	CONSTRUCCIONES CODINA-VALL SL	CERVERA
42.	PROMOBRAS CARO SL	TARREGA
43.	CONSTRUCCIONES MOLPOTSA SL	OS DE BALAGUER
44.	CONSTRUCCIONES JUSTO FLORES SL	VALLFOGONA DE BALAGUER
45.	FREIXMEL SL	TORREFARRERA
46.	CONSTRUCCIONS REFUGIS DE MUNTANYA SL	LA COMA I LA PEDRA

- FICHA TIPUS SABI

S'adjunta el tipus de fitxa que ens proporciona la base de dades, s'ha elaborat sense mostra dades de cap empresa concreta, únicament per poder comprovar el seu format.

NOMBRE DE LA EMPRESA	
Dirección Tipo de empresa Descripción	Código NIF Fecha ultimas cuentas
Información del contacto	
CALLE C.P., CIUDAD PROVINCIA PAÍS	Teléfono Fax
Información legal & tipo cuentas	
Forma jurídica Capital social (EUR) Fecha constitución	Ultimo año disponible Años disponibles Cuentas disponibles
Estado Estado detallado	
Director ejecutivo	
Información grupo & tamaño (2014)	
Ingresos explotación Resultado ejercicio Total activo Número de	Indicador Independencia RvD Empresas en el grupo corporativo Núm. accionistas Núm. participadas
Clasificación sectorial	
Código(s) CNAE 2009 Código(s) primario :	
Código(s) NACE Rev. 2 Código(s) primario :	
Código(s) CAE Rev.3 Código(s) primario :	
Código(s) US SIC Código(s) primario :	
Código(s) IAE Código(s) primario :	
NAICS 2012 code(s) Código(s) primario :	

Perfil financiero & empleados			
Cuentas No Consolidadas	31/12/2014 EUR	31/12/2013 EUR	31/12/2012 EUR
Ingresos de explotación			
Result. ordinarios antes Impuestos			
Resultado del Ejercicio			
Total Activo			
Fondos propios			
Rentabilidad económica (%)			
Rentabilidad financiera (%)			
Liquidez general			
Endeudamiento (%)			
Número empleados			
Evolución de una variable clave: Ingresos de explotación			
Formato Global			
Cuentas No Consolidadas	31/12/2014 EUR	31/12/2013 EUR	31/12/2012 EUR
Balance de situación			
Inmovilizado			
Inmovilizado inmaterial			
Inmovilizado material			
Otros activos fijos			
Activo circulante			
Existencias			
Deudores			
Otros activos líquidos			
Tesorería			
Total activo			
Fondos propios			
Capital suscrito			
Otros fondos propios			
Pasivo fijo			
Acreedores a L. P.			
Otros pasivos fijos			
Provisiones			
Pasivo líquido			
Deudas financieras			
Acreedores comerciales			
Otros pasivos líquidos			
Total pasivo y capital propio			
Fondo de maniobra			
Número empleados			

Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación					
Importe neto Cifra de Ventas					
Consumo de mercaderías y de					
Resultado bruto					
Otros gastos de explotación					
Resultado Explotación					
Ingresos financieros					
Gastos financieros					
Resultado financiero					
Result. ordinarios antes Impuestos					
Impuestos sobre sociedades					
Resultado Actividades Ordinarias					
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio					
Materiales					
Gastos de personal					
Dotaciones para amortiz. de inmovil.					
Gastos financieros y gastos asimilados					
Cash flow					
Valor agregado					
EBIT					
EBITDA					
Informaciones bursátiles					
Administradores / contactos actuales					
Juntas y comités					
= también accionista					
1.	Nombre	Título original de la función		Comité	Fuente
Audidores de Cuentas					
Bancos:					
Accionistas actuales					
Filtro actual:Sin filtrar					
	Nombre del accionista	País	Tipo	Accionistas	
				Directo (%)	Total (%)
1.	MR				
Participadas actuales					